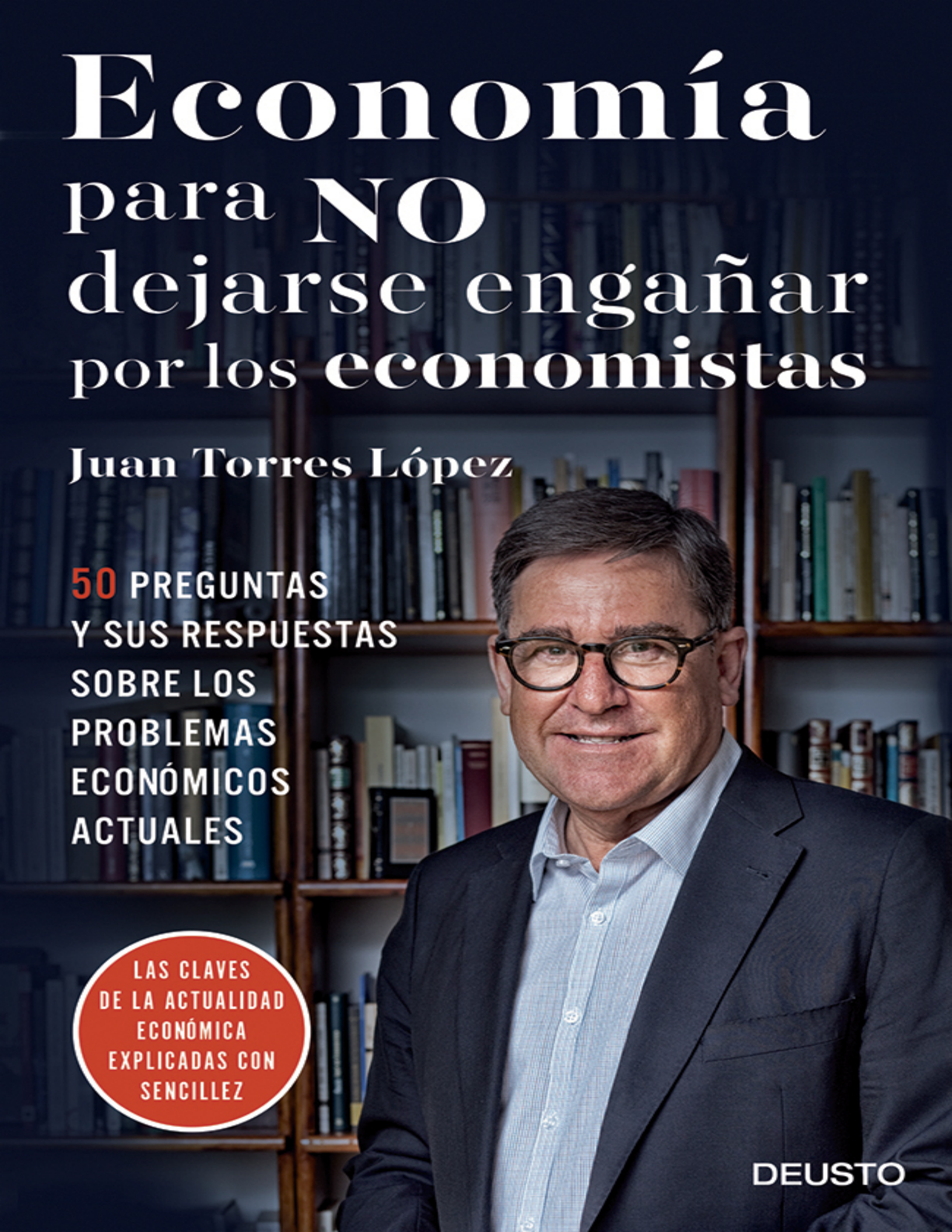
Economía para NO dejarse engañar por los economistas

Juan Torres López

50 PREGUNTAS Y SUS RESPUESTAS SOBRE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS ACTUALES



LAS CLAVES DE LA ACTUALIDAD ECONÓMICA EXPLICADAS CON SENCILLEZ

DEUSTO

Índice

Portada
Cita
Presentación
1. ¿La economía es una ciencia y debemos aceptar como verdadero todo lo que proponen los economistas
2. ¿Los sujetos económicos somos realmente egoístas y racionales y sólo buscamos maximizar la gananc
3. ¿Tenemos problemas económicos porque hay escasez o se sufre escasez porque los recursos se distri
4. ¿Qué tipo de actividades hemos de llevar a cabo los seres humanos para satisfacer nuestras necesi
5. ¿Qué es el dinero, qué formas tiene y qué funciones desarrolla hoy día en la vida económica?
6. ¿Qué es el capitalismo y qué ventajas e inconvenientes tiene respecto a otros sistemas económicos
7. ¿Cómo funciona realmente el mercado en las economías capitalistas?
8. ¿De dónde vienen los ingresos con los que podemos adquirir los bienes y servicios?
9. ¿Se puede prescindir de la intervención del Estado en la economía aunque los mercados funcionen a
10. ¿Qué es el PIB, cómo se calcula y qué inconvenientes tiene utilizarlo para medir el éxito o el f
11. ¿Cómo se hacen las grandes previsiones macroeconómicas y por qué suelen ser tan equivocadas?
12. ¿Por qué la inversión es tan importante en nuestras economías y qué se puede hacer para que aume
13. ¿Qué son los Presupuestos Generales del Estado y por qué tienen tanta importancia para la econom
14. ¿Por qué se dice que el gasto público ayuda a mejorar en los malos momentos de la economía y evi

15. ¿Quién y cómo financia los gastos del Estado y qué problemas conlleva esa financiación?

16. ¿Es bueno o malo que haya impuestos?

17. ¿El Estado debe comportarse como una familia, no gastando más de lo que ingresa?

18. ¿Cuándo y por qué es peligroso que la deuda pública sea demasiado alta, como sucede en Europa?

19. ¿Qué es el sistema financiero, qué funciones tiene y qué problemas genera si no actúa adecuadame

20. ¿Qué es el dinero bancario, cómo lo crean los bancos y qué consecuencias tiene que los bancos pu

21. ¿Qué es un banco central, a qué se dedica y qué ventajas e inconvenientes tiene que sea independ

22. ¿Qué cantidad de dinero circula en la economía y qué relación tiene con el volumen de la producc

23. ¿Cómo se fija el precio del dinero (el tipo de interés) y cómo nos influye que sea más o menos c

24. ¿Qué es la política monetaria y quién, cómo y para qué la dirige?

25. ¿Cómo influyen las relaciones económicas con el exterior en la economía y qué es mejor para las

26. Si cada país tiene una moneda, ¿cómo se pagan los intercambios que hacen entre ellos?

27. ¿Cómo conviene que esté el tipo de cambio de una moneda, muy alto o muy bajo, y qué se puede hac

28. ¿Qué es la especulación financiera y con qué métodos e instrumentos se especula hoy día en los m

29. ¿De dónde sale la ingente cantidad de dinero que se utiliza actualmente en la especulación gener

30. ¿Qué caracteriza el comercio internacional en nuestros días y quién gobierna y con qué normas la

31. ¿Cuándo se dice que una economía está en equilibrio, qué pasa si no lo está y qué se puede hacer

32. ¿Qué se entiende por crecimiento económico, cómo se mide y de qué depende que las economías crez

33. ¿La economía funciona a base de ciclos y siempre con etapas buenas después de las malas?
34. ¿Es cierto que las crisis son inevitables, que no se pueden predecir y que nadie predijo la últi
35. ¿El crecimiento económico es suficiente y deseable en sí mismo o hay que aspirar a algo distinto
36. ¿Qué se entiende exactamente en economía por empleo y desempleo y qué dice la teoría económica s
37. ¿Qué diferentes problemas produce la inestabilidad de los precios y qué consecuencias tienen?
38. ¿Cuáles son las causas de la inflación según la teoría económica?
39. ¿Cómo se puede combatir la inflación y qué efectos tiene que se haga de un modo u otro?
40. ¿Hay que flexibilizar el mercado laboral y bajar los salarios para crear empleo?
41. ¿Hay que bajar los salarios para ser más competitivos?
42. ¿La deuda pública frena el crecimiento económico?
43. ¿La deuda pública aumenta porque vivimos por encima de nuestras posibilidades y porque el Estado
44. ¿Por qué los déficits públicos no pueden ser superiores al 3 por ciento en Europa, y qué efectos
45. ¿Lo público es más ineficiente y funciona siempre peor que lo privado?
46. ¿Están en peligro las pensiones públicas debido al envejecimiento de la población?
47. ¿Es insostenible el Estado de Bienestar por falta de recursos y por eso hay que acabar con él?
48. ¿Qué es la globalización y qué ventajas e inconvenientes tiene?
49. ¿Qué provoca la enorme desigualdad que hay en el mundo, por qué se ha convertido en el principal
50. ¿Hay un solo pensamiento económico válido y es cierto que en economía no hay alternativas?
Bibliografía
Notas

Créditos
Encuentra aquí tu próxima lectura

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

---

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora **Descubre**

Comparte

El estudio de la economía no tiene por objeto la adquisición de un conjunto de recetas preparadas para los problemas económicos, sino aprender a no dejarse engañar por los economistas.

JOAN ROBINSON

Presentación

Para bien o para mal, uno de los efectos que ha traído la última y gigantesca crisis —que algunos se empeñan en decirnos que se ha ido tal y como vino, es decir, como si nada— es que cada vez se habla más de economía y que cada día son más los economistas que aparecen en los medios de comunicación.

Los términos y los asuntos económicos se han hecho omnipresentes en la vida de casi toda la gente. Nos puede gustar mucho o poco, podemos considerarlo una esclavitud o una fortuna, pero lo cierto es que muy pocas personas pueden vivir hoy día sin tener noticia casi a cada instante de problemas, noticias o decisiones económicas que les afectan en mayor o menor medida.

Palabras como pensiones, paro, crisis, dólar, deuda, desigualdad, inflación, recesión, euro, impuestos, unión monetaria, banco central, mercados, prima de riesgo… y siglas como FMI, PIB, IPC, EPA u otras se han hecho cotidianas, y ha sido preciso llamar a los economistas para hablar de esas cuestiones que hasta ahora no interesaban más que a unos pocos iniciados. La consecuencia es que la influencia de estos profesionales aumenta también día a día. Una investigación realizada en 2013 con la ayuda del Instituto Tecnológico de Massachusetts determinó cuáles eran los 76 pensadores más influyentes del mundo, y resultó que 24 de ellos eran economistas, un número muy por encima del de los politólogos, que eran ocho, los segundos más influyentes.[1]

La mayor presencia e influencia de los economistas tiene efectos sin duda muy positivos. Gracias a ello se ha socializado un conocimiento que es fundamental para que la gente pueda tomar decisiones más acertadas sobre su vida y la de los demás. Y que la población sepa algo más de

economía también es bueno para que los políticos se sientan más controlados y midan mejor lo que dicen y lo que hacen en una materia tan importante para la vida social.

Pero, como ocurre en todos los ámbitos de la vida, también esta gran influencia de los economistas tiene sus sombras, sobre todo cuando no se produce con equilibrio y genera sesgos importantes en la percepción que la gente tiene de lo que ocurre a su alrededor.

Lo normal es que los economistas presenten sus recetas con la seguridad y la certeza del relojero que nos señala la pieza que hay que cambiar para que el reloj vuelva a dar la hora con exactitud, un cambio que no depende de su voluntad ni de la nuestra, ni de sus gustos o intereses, sino que simplemente responde a que las piezas del reloj deben estar donde deben estar («como Dios manda», tal y como dijo el presidente del gobierno español Mariano Rajoy que debe ser la política económica) para que funcione.[2] Pero la economía no es así. No es una ciencia natural que proporcione análisis y respuestas objetivas y ajenas a los valores de las personas. Cualquier decisión económica, sea cual sea, tiene efectos diferentes sobre el bolsillo y la vida de unas y otras personas y de unos y otros grupos sociales, de modo que, a la hora de tomarla, no influye sólo el criterio técnico del relojero (en este caso del economista), sino las preferencias y los intereses de todas esas personas y de todos esos grupos. Por eso es fundamental tener en cuenta que cuando se hacen propuestas económicas se va a beneficiar o perjudicar de manera desigual a la población, y es evidente que eso es algo que la gran mayoría de los economistas ni reconoce ni verifica ni advierte de que ocurre.

Por otro lado, es fácil comprobar que los economistas más conocidos e influyentes, y por supuesto aquellos que están en los gobiernos o en las grandes organizaciones internacionales, se dirigen siempre a la gente señalando lo que se debe hacer con la certeza y seguridad que sólo puede tener quien es capaz de predecir el futuro. Es lógico que sea así, porque la única forma de que la población acepte como buenas las medidas que les proponen los economistas es haciéndole creer que disponen de un poder superior de análisis y de anticipación. Pero la realidad es que las predicciones de los economistas más conocidos e influyentes son

precisamente las más desacertadas, tal y como analizaremos con más detalle en este libro. A finales de 2007, la revista *Business Week* publicó las predicciones para 2008 sobre la evolución de diez grandes variables económicas que hicieron 54 economistas, todos ellos vinculados a grandes empresas, bancos y consultoras o a los principales centros de investigación y los departamentos universitarios mejor valorados de Estados Unidos. Ninguno de ellos acertó. La opinión general fue que 2008 sería un año de crecimiento más lento, pero de economía sólida y sin problemas de empleo cuando, en realidad, 2008 fue el año del desastre. Los economistas nos equivocamos mucho (aunque unos bastante más que otros, como también mostraremos en este libro) y eso tampoco se dice siempre, ni se facilita que la gente lo sepa.

Por otra parte, con el paso del tiempo, la economía se ha ido convirtiendo en un saber muy árido y difícil de asimilar. Los economistas más reconocidos y premiados, aquellos que cuentan con más financiación y apoyo, suelen ser los que escriben de manera más complicada, recurriendo a fórmulas matemáticas y a modelos que muchas veces no pueden descifrar ni sus propios colegas de investigación, o bien recurriendo a términos y expresiones ajenos a los demás mortales incluso cuando usan el lenguaje literario. Un estudio publicado en 2007 en el *American Journal of Economics and Sociology* trataba de analizar qué pensaban los economistas de su propio trabajo, y concluía que entre ellos había un gran acuerdo: que son muy ineficaces a la hora de comunicarse con el público.[3] ¡Imagínense si le llegan a preguntar a los no economistas, que desconocen su jerga!

Algunos de los economistas más influyentes de nuestra época pasarán a la historia por su enrevesada manera de expresarse, y el campeón entre ellos seguramente sea el expresidente de la Reserva Federal de Estados Unidos Alan Greenspan, al que muchos consideran directo responsable de la terrible crisis que empezó en 2007-2008. Cuando estaba en ese cargo explicaba las cuestiones económicas con tanta oscuridad que le achacan el invento de un nuevo idioma, el «greenspanés», y cuentan de él que una vez compareció en el Congreso estadounidense y les dijo a los legisladores: «Si

les parezco especialmente claro es porque deben haber malinterpretado lo que he dicho». Se cuenta como un chiste que Greenspan tuvo que pedir dos veces a su novia que se casara con él porque la primera no lo entendió.

Por supuesto, entre los economistas hay excepciones muy brillantes, claro que sí, y tanto extranjeros como españoles, y de todas las tendencias (aunque su mención aquí sería demasiado prolija e injusta, ya que quizá quedarían fuera otros y otras que seguro merecieran ser mencionados). Pero la verdad es que la mayoría de los economistas nos recuerdan a aquellos viejos curas que trataban de salvar las almas de sus fieles hablándoles en un latín que nadie entendía. Y eso que la economía, en su sentido más primigenio y auténtico, es sencillamente lo que tiene que ver con lo más cercano a la gente común y corriente. La palabra economía viene de *oîkos* que significa «casa», lo doméstico, y *némein*, que significa «administrar». Por esa razón, el gran economista Alfred Marshall decía que la economía es «el estudio de la humanidad en los negocios ordinarios de la vida».[4] Y teniendo que ver con algo tan cercano a la gente, no parece lógico que el lenguaje de los economistas resulte tan a menudo incomprensible para la mayoría de las personas. Deirdre McCloskey nos ha dado la clave para entender por qué ocurre eso.

Esta economista estadounidense ha estudiado muy a fondo la retórica de la economía y las formas de expresarse de sus colegas de profesión, así como, especialmente, las dificultades que tienen para hacerse entender. Su conclusión es que la sofisticación y complejidad del lenguaje tan técnico y matemático que utilizan es más aparente que otra cosa, porque sólo consigue que la argumentación teórica de los economistas se nuble, en lugar de aclararse, mientras que una exposición literaria y más clara de sus argumentos los haría más inteligibles, además de «menos neuróticos y dogmáticos».[5]

Esta tesis de McCloskey nos descubre efectivamente el fondo del problema. No podemos saber si se hace consciente o inconscientemente (porque ningún ser humano puede conocer las intenciones de otro), pero lo cierto es que lo único que se logra con el lenguaje tan poco claro de muchos

economistas es que la gente tenga «nublada» su percepción de las cuestiones económicas y que no pueda percatarse correctamente de lo que hay en realidad detrás de las decisiones que afectan a sus intereses.

El lenguaje oscuro, lleno de fórmulas complicadas y sofisticadas expresiones matemáticas, que utiliza la mayoría de los economistas nos convierte en «ciegos que, aun viendo, no ven», como dice José Saramago en su *Ensayo sobre la ceguera*. Así es porque tal lenguaje da a entender que detrás de él hay un conocimiento muy riguroso, hecho de proposiciones y propuestas científicas exactas, y que por eso mismo está fuera de discusión. Todo lo contrario de lo que ocurre en la realidad: las decisiones económicas no nos vienen dadas a los seres humanos; no son técnicas y neutras, sino políticas, porque encubren beneficios o perjuicios para unas u otras personas; y los economistas no son los portadores de la verdad revelada, sino que se equivocan casi constantemente o, al menos, con la misma frecuencia que otros profesionales, porque no tienen el don de la predicción y no pueden anticipar lo que de verdad ocurrirá si se llevan a cabo las medidas que proponen.

La prueba de ello la tendríamos a diario si los medios de comunicación nos mostraran en condiciones de igualdad las opiniones tan diferentes que tienen en realidad los economistas a la hora de diagnosticar y de dar respuesta a los problemas económicos. Unos dicen que para salir de la crisis hay que bajar cuanto antes y lo más posible todos los impuestos, disminuir al máximo el gasto del Estado, privatizar los servicios públicos y moderar los salarios. Pero otros pueden decirnos que todo eso fue lo que provocó la crisis y que lo que hay que hacer es justamente lo contrario de lo que dicen los primeros. Un economista que actúe como dirigente político o como su apoyo nos dirá que no hay alternativa y que su política económica es la única posible, pero otro podrá mostrar cientos de libros, manuales o estadísticas que indican lo contrario. Si se trata de un funcionario de la patronal, con toda seguridad insistirá en que para crear empleo hay que evitar convenios que aten a las empresas y provoquen rigidez en el mercado de trabajo. Pero si quien habla es el economista de un sindicato afirmará lo contrario, además de indicarnos que la teoría económica le da la razón cuando reclama salarios más elevados para que las empresas puedan así

venderles más productos a los empleados y consumidores y crear nuevos puestos de trabajo. Con modelos econométricos en la mano, el economista del banco advertirá que no hay otro futuro para las pensiones que el ahorro privado, pero otro economista independiente podrá presentar cálculos que demuestren, por el contrario, que las pensiones públicas son las únicas viables. Y aunque hay excepciones gloriosas e incluso heroicas, lo habitual será que cada uno presente sus ideas y propuestas como las verdaderas y las únicas que pueden resolver los problemas de la gente.

¿Por qué ocurre esto? Muy sencillo, porque la economía no es un saber exacto y objetivo. John Maynard Keynes decía que es una ciencia moral porque emplea obligadamente la introspección, los juicios de valor, los motivos, las expectativas y las incertidumbres psicológicas. Porque es un saber muy influido por los intereses sociales y políticos y muy dependiente de las preferencias y creencias particulares de cada economista. Pero eso no siempre se reconoce, y muchos economistas dan gato por liebre, presentando como ciencia lo que sólo es pura ideología. Es precisamente por eso que la gran economista británica Joan Robinson decía la frase con la que hemos querido empezar este libro y la que da pie a su propio título: «El estudio de la economía no tiene por objeto la adquisición de un conjunto de recetas preparadas para los problemas económicos, sino aprender a no dejarse engañar por los economistas».[6]

Lo que persigue este libro es precisamente contribuir, aunque sea modestamente, a que esto último no ocurra. Para ello hemos planteado cincuenta grandes preguntas, unas relativas al funcionamiento más general de las economías y otras a algunos grandes problemas económicos de nuestra época, para mostrar a través de sus respuestas que los grandes asuntos económicos ni se tienen por qué plantear desde un único punto de vista, ni admiten una única respuesta, sino que, por el contrario, pueden tener soluciones alternativas en función de cómo se planteen y, sobre todo, de a quién se quiera beneficiar con la solución que se les proporcione.

Por tanto, este libro es todo lo contrario a un credo o a un conjunto de verdades cerradas. Al revés, sólo pretende ayudar a que las personas que lo lean abran su mente y se percaten de que hay otras lecturas de la economía, distintas a las que reciben todos los días y, sobre todo, con soluciones de

política económica diferentes a las que le proponen los economistas o políticos que casualmente disponen de medios privilegiados para difundir las suyas. Más que reforzar y difundir recetas, en economía se necesita sembrar lo que más viene escaseando en los últimos decenios, la duda, escuela de la verdad, como decía Francis Bacon, y uno de los nombres de la inteligencia, según Jorge Luis Borges.

De la crisis que hemos vivido en los últimos años se saldrá, como se ha salido de todas las anteriores, pero no desaparecerán los problemas económicos que en estos últimos años se han destapado con crudeza extraordinaria. Y también es muy difícil que se pierda el interés que ha despertado todo lo que tiene que ver con la ciencia económica, o la gran influencia de los economistas en la vida diaria de la gente. No hay razón, por tanto, para bajar la guardia, y sigue siendo tan importante como siempre hacer lo que hay que hacer para no dejarse engañar por ellos: conocer todos los enfoques y no dejarse llevar por un solo punto de vista.

Sevilla y Rota, agosto de 2016

1

¿La economía es una ciencia y debemos aceptar como verdadero todo lo que proponen los economistas?

Los economistas suelen presentar su disciplina como una ciencia. En la fachada de los centros donde se enseña economía en casi todos los lugares del mundo veremos escrito con grandes letras que se trata de una escuela o facultad de Ciencias Económicas. Desde 1968, el banco central de Suecia (Sveriges Riksbank) concede el que se conoce como Premio Nobel de Economía como una forma de equiparar esta disciplina a las demás ciencias consolidadas (en realidad, una estratagema para darle caché a dicha disciplina, porque el premio no fue instituido inicialmente por Alfred Nobel y no debería ser conocido por ese nombre). Los economistas que pusieron las bases teóricas del enfoque mayoritario de la economía hoy día, como William Stanley Jevons, veían en ella «una especie de matemática que calcula las causas y los efectos de la actividad humana».[7] Es decir, una ciencia fría y exacta cuyas proposiciones apenas admiten discusión. Y tan convencidos estaban de eso que Lionel Robbins llegó a decir que sus generalizaciones fundamentales sólo las discuten «los ignorantes o los perversos».[8] Y no sólo eso: el economista neokeynesiano Paul Samuelson llegó a calificar la economía nada más y nada menos que como «reina de las ciencias sociales».

Sin embargo, hay razones de peso para pensar que la economía es, si acaso, una ciencia algo especial y con grandes limitaciones como tal. El propio Samuelson comentó en una ocasión que el matemático Stanislaw Ulam le desafió a que mencionara, en todo el ámbito de las ciencias sociales y no sólo en el de la economía, una proposición que a la vez fuera verdadera y no banal. Después de varios años pensándolo, tuvo que reconocer que sólo pudo encontrar una: la llamada teoría de la ventaja

comparativa.[9] Lo que viene a mostrar que la economía no se encuentra precisamente muy sobrada de proposiciones que se puedan considerar estrictamente científicas.

Las razones que llevan a pensar que la economía es una ciencia de baja intensidad (o incluso que no lo es, según afirman otros científicos y metodólogos como Mario Bunge) son muy variadas, y, entre ellas, las más importantes son las que veremos a continuación.

En primer lugar, ocurre que los economistas forman parte de lo que estudian, y eso les contamina, pues es inevitable que tengan preferencias, intereses o prejuicios que les lleven a emitir juicios de valor sobre la realidad que investigan.

Es normal que veamos en televisión a economistas defendiendo ideas como la privatización de empresas o de las pensiones públicas, la sanidad, la educación y otros servicios públicos diciendo que eso es lo mejor para todos, o bien a otros economistas argumentando justo todo lo contrario. Y lo dicen, salvo muy escasas y honrosas excepciones, como si estuvieran defendiendo una verdad revelada e indiscutible. Sin embargo, de esa forma no están sino manifestando su propio interés y preferencia, algo que de ninguna manera, como tendremos ocasión de ver más adelante, se puede presentar como una proposición científica.

Además, la observación de los hechos económicos se ve muy influida por el enorme impacto social y político que tienen las proposiciones económicas y los temas que estudian.

Lo quieran o no los economistas, sean conscientes de ello o no, lo cierto es que los grandes poderes tratan constantemente de influir en la investigación económica para procurar que sus conclusiones sean favorables a sus intereses. Y lo consiguen.

Sirva un solo ejemplo. Diversos bancos españoles han financiado en los últimos años diferentes informes sobre el futuro de las pensiones públicas que nunca (no pocas veces, sino exactamente nunca) han acertado en sus previsiones. Pero, eso sí, sus conclusiones siempre vinieron a fomentar o justificar que se suscribieran fondos de ahorro privados, que son justamente el negocio de las entidades que financian a sus autores. Si lo que de verdad buscasen los bancos que gastan su dinero en informes sobre el

futuro de las pensiones públicas fuese saber con rigor cuál puede ser su futuro, ¿contratarían una y otra vez a economistas que reiteradamente fallan en sus predicciones? Costaría mucho trabajo encontrar una empresa que siguiera contratando a un ingeniero al que siempre se le caen los puentes que diseña y proyecta. Pero en economía eso sí ocurre. Y eso indica que lo que a menudo se busca en nuestra disciplina no es tanto el conocimiento objetivo, sino las consecuencias de que la gente tenga una información errónea sobre determinados asuntos, como iremos viendo a lo largo de este libro.

Uno de los grandes economistas del siglo XX, John Kenneth Galbraith, dedicó precisamente su último libro[10] a denunciar que las grandes corporaciones condicionan el pensamiento de la gran mayoría de los economistas. «Nadie pone en duda que la corporación moderna es un factor dominante en la economía actual», decía. Y por eso hablaba de fraude inocente: «Es inocente porque la mayoría de los que lo perpetran lo hacen sin sentirse culpables. Es fraude porque rinde un servicio sigiloso a ciertos intereses particulares». Y un famoso documental sobre la última crisis económica titulado *Inside Job* ha mostrado al gran público la connivencia tan estrecha que hubo entre los bancos que provocaron la crisis y muchos economistas, bien para ocultar lo que estaban haciendo antes de la crisis, bien para justificarlo cuando ya estalló.

En segundo lugar, es difícil que el conocimiento de los problemas económicos se ajuste a los criterios estrictos de lo que debe ser una ciencia, porque los fenómenos que se estudian suelen depender de un abanico tan amplio de circunstancias que casi nunca se pueden considerar al mismo tiempo. Y lo que entonces hacen los economistas para salvar ese escollo es recurrir a procedimientos mentales que tergiversan la percepción de la realidad.

Imaginemos que un economista quiere conocer el comportamiento de un consumidor a la hora de comprar más o menos cantidad de un determinado bien. Seguramente, descubrirá que su decisión depende de diversas circunstancias: de su renta (generalmente, comprará más cuando mayor sea ésta); de sus gustos; del precio de ese bien (pues lo lógico será

que compre más si baja su precio, y al revés); y también del precio de otros bienes relacionados (si sube el precio del té, por ejemplo, quizá aumente su compra de café).

Pero, a la hora de llegar a conclusiones, resulta materialmente imposible saber qué puede pasar con la decisión de comprar un bien porque todas esas circunstancias se dan al mismo tiempo. ¿Qué ocurrirá si sube el precio del bien?; en principio, comprará menos, pero ¿y si al mismo tiempo sube su renta?, entonces podrá seguir comprando la misma cantidad, o incluso podrá comprar más porque gana más dinero. ¿Y si se ha puesto de moda ese bien y ahora le gusta más que otros?… Seguramente también seguirá comprándolo en igual o mayor cantidad aunque haya aumentado su precio. ¿Comprará más si sube su renta? Seguramente sí, como hemos dicho, pero ¿y si al mismo tiempo sube su precio y si además el bien pasa de moda?

Está claro que no hay manera de saber qué ocurrirá a ciencia cierta con el comportamiento del consumidor, y es entonces cuando la teoría económica recurre a un «truco» consistente en afirmar que la cantidad que el consumidor compre de ese bien depende de su precio…, suponiendo que las demás circunstancias (la renta, los gustos, los precios de otros bienes, etc.) no varíen. Sólo entonces se puede afirmar que la cantidad de un bien que está dispuesto a comprar un consumidor depende de su precio y, a partir de ahí, se puede formular la famosa «ley» de la demanda, que dice que el consumo de un bien aumenta si baja su precio y viceversa.

Ese truco es una práctica tan habitual en economía que incluso tiene nombre en latín (la cláusula *caeteris paribus*) y hasta ha dado lugar a un chiste bastante conocido: en una isla desierta se encontraron un físico, un químico y un economista que sólo tenían latas de comida pero sin disponer de abridores. Al preguntarse qué podrían hacer, el físico dijo que con un palo quizá podrían generar una fuerza capaz de abrirlas. El químico señaló que si hacían fuego podrían lograr que estallara y el economista se limitó a decir muy serio: «Supongamos que tenemos un abrelatas».

De esa forma, recurriendo a presunciones tan habilidosas, los economistas han podido elaborar modelos muy sofisticados, pero que, a la postre, dejan las preguntas sin verdaderas respuestas.

En tercer lugar, la economía también tiene grandes dificultades para verificar sus proposiciones porque (salvo en casos muy concretos) no puede experimentar para obtener resultados, ya que estudia fenómenos humanos y sociales que no son susceptibles de reproducción. Por ejemplo, no se puede comprobar el efecto de un impuesto estableciéndolo experimentalmente a fin de ver cómo reacciona la gente. Por tanto, los economistas han de recurrir casi siempre a elaborar modelos que son sólo representaciones muy simplificadas de la realidad; y, a veces, tan simplificadas que no tienen nada que ver con ella.

Eso es así porque el objeto de estudio de la economía (como el de las demás ciencias sociales) es lo que hacen los seres humanos con libertad para actuar y decidir en cada momento, lo cual hace muy difícil su estudio científico. Como algún físico ha comentado, ¿se imaginan lo complicada que sería la física si los electrones tuvieran inteligencia y libertad de acción? Pues eso es justamente lo que sucede con el estudio de la actividad económica que protagonizan seres inteligentes y que a cada momento pueden cambiar su conducta.

En cuarto lugar, en economía ocurre también con demasiada frecuencia que los fenómenos que se estudian pueden parecer una cosa u otra dependiendo de la perspectiva desde la que se contemplen (lo que igualmente sucede en otras ciencias más potentes). El ahorro, por ejemplo, es sumamente positivo contemplado desde el punto de vista individual, pero si lo vemos a escala de toda la economía resulta que no lo es tanto, ya que, si todos los sujetos económicos ahorraran, la vida económica podría paralizarse por falta de gasto en bienes y servicios. El paro masivo es un desastre para las personas que buscan empleo, pero beneficioso para quienes buscan contratar con el salario más bajo posible. Los salarios son un coste para las empresas, así que cuanto más bajos sean mejor les irá, lo cual lleva a muchos economistas a proponer la moderación salarial para crear empleo. Pero los salarios también son el ingreso con el que se pueden comprar los bienes y servicios: si se han moderado para que los costes empresariales sean más bajos, puede que no haya ingreso suficiente para

comprar la producción de las empresas, y por eso otros economistas dicen que no conviene bajar los salarios, sino subirlos para que haya más capacidad de gasto.

Estos ejemplos permiten deducir que cuando se habla de economía no se está hablando en realidad de un cuerpo homogéneo de conocimientos, todos ellos del mismo tipo y de la misma categoría científica, sino de diferentes tipos de saberes.

Un economista no muy conocido, John Neville Keynes, aunque padre de otro que llegó a ser el más famoso del siglo XX, John Maynard Keynes, distinguió hace tiempo tres grandes tipos de proposiciones económicas que se corresponden con otras tantas dimensiones de la economía.

Unas son las proposiciones positivas que se refieren a lo que es o no es. Pueden ser verdaderas o falsas, pero se caracterizan porque se pueden corroborar. Por ejemplo, cuando decimos que llovió el martes pasado o que la renta media de los españoles es de 23.000 euros anuales, o que la presión fiscal en España es más alta que la media de la Unión Europea, podemos comprobar si tales afirmaciones son verdaderas o no.

Por tanto, la economía positiva permite conocer objetivamente los hechos y descubrir las regularidades que efectivamente se dan en la realidad porque las proposiciones aceptables sólo pueden ser las que se correspondan con ella. Puede considerarse como un tipo de conocimiento científico.

Un segundo tipo de proposiciones son las normativas. Éstas se refieren al «deber ser» y, por tanto, se basan en criterios subjetivos o juicios de valor o interés que no se pueden demostrar. Por ejemplo, cuando decimos que fue bueno que lloviera el martes, que la renta per cápita española es demasiado baja o que el gobierno debería reducir los impuestos.

En este caso, la economía normativa no puede tener una respuesta unívoca, porque las preguntas que se hace se responden en función de los diferentes ideales que asume quien responda. Nadie puede decir (y esto es importantísimo tenerlo en cuenta cuando se empieza a estudiar economía, aunque sólo sea un poco) que se deban bajar los impuestos, que es mejor que los salarios no suban, que no conviene que haya paro o que hay que cobrar un interés a quien recibe un préstamo. Cualesquiera de esas

proposiciones (o de sus contrarias) tienen respuestas alternativas (más de una respuesta) porque responden a un «deber ser» que depende de cuestiones ajenas a la economía. Podríamos decir que las respuestas a preguntas de este tipo siempre empiezan con la palabra «depende». ¿Es bueno que no haya paro? Depende, para la inmensa mayoría de la gente la respuesta es no, pero seguro que habrá empresarios que lo deseen para así pagar salarios más bajos. ¿Es bueno que los intereses (el precio por disponer de dinero) estén altos? Depende, pues quien tenga que pagar una hipoteca o cualquier otro tipo de préstamo deseará que estén bajos, pero quien tenga un depósito en un banco querrá, por el contrario, que estén lo más altos posible. ¿Es bueno que el euro esté muy bien cotizado y que sea muy caro en relación con el dólar y las demás monedas? También depende, pues quien se dedica a comprar en el extranjero querrá que sea así, pero quien vende fuera deseará que la cotización del euro baje cuanto antes para que sus productos resulten más baratos en el extranjero y le compren más. Las proposiciones normativas, por tanto, no tienen carácter científico.

Por último, en economía también se pueden establecer proposiciones que sean reglas orientadas a conseguir un determinado fin. Por ejemplo, las medidas más adecuadas para conseguir que más empresas se instalen en un determinado territorio.

Cuando la economía actúa así, como un «arte» que se dedica a formular preceptos, debe ajustarse lo más posible a la realidad para ser eficaz, pero entonces tampoco es ajena a los ideales y a la valoración que se haga de los efectos de cada una de las alternativas que se puedan adoptar. Por ejemplo, unos economistas propondrán que se concedan rebajas de impuestos a las empresas para que se instalen en un territorio determinado, pero otros podrán rechazar esa propuesta pensando que de esa manera se quiebra un principio para ellos elemental de equidad fiscal.

En definitiva, sólo en contadas ocasiones la economía puede hacer planteamientos en donde no aparezcan consideraciones normativas o subjetivas. No se deben esperar verdades económicas absolutas, ni una única y cerrada respuesta a las grandes cuestiones económicas que afectan a nuestro bolsillo y nuestro bienestar. Es más, como regla general conviene desconfiar de quien las ofrezca como seguras, como definitivas y como

completamente ciertas. Con toda seguridad, estará dando gato por liebre, porque la economía, como dijo Alfred Marshall, «no constituye un cuerpo de verdades concretas, sino una máquina para el descubrimiento de la verdad concreta».[11] Así que tengan cuidado y, cuando oigan a un economista defender sus proposiciones como si fuesen verdades incontrovertidas y fuera de toda duda, pónganse en guardia.

2

¿Los sujetos económicos somos realmente egoístas y racionales y sólo buscamos maximizar la ganancia?

La economía de nuestro tiempo, es decir, la teoría económica y también las políticas económicas que llevan a cabo los gobiernos, se basa en una idea fundamental: el mercado es el mejor de todos los mecanismos que pueden utilizarse a la hora de decidir qué recursos producir o utilizar, cómo obtenerlos y para quién.

Utilizando modelos matemáticos muy sofisticados se demuestra que es posible encontrar situaciones de equilibrio en todos los mercados que hay en la economía y al mismo tiempo; estas situaciones de equilibrio son aquellas en las que compradores y vendedores se ponen de acuerdo en una determinada cantidad y en un precio que les interesa a ambos. Se dice entonces que hay un «equilibrio general», que es una situación de máximo bienestar porque ya ningún sujeto podría mejorar su condición sin perjudicar a otro.

Comentaremos más adelante algunos de los muchos problemas que plantea esta hipótesis de los mercados perfectos. Pero ahora sólo interesa señalar que para que se pueda alcanzar esa situación de máximo bienestar es imprescindible que todos los sujetos económicos sin excepción, los individuos o las empresas, adopten un mismo tipo de comportamiento que se caracteriza porque es:

a) egoísta, en el sentido de que un sujeto sólo se tiene en cuenta a sí mismo y a sus intereses a la hora de tomar decisiones;
b) racional, lo que significa dos cosas; por un lado, que los sujetos buscan fines que son compatibles entre sí (por ejemplo, no sería racional querer comprar lo más barato en el mercado y querer comprar en el

menor tiempo posible sin que dé tiempo a comprobar los diferentes precios); y por otro lado, que los medios que se aplican son los que efectivamente permiten llegar a los fines que se persiguen (no sería racional, desde este punto de vista, tratar de buscar empleo y no adquirir una mínima serie de habilidades, por ejemplo).

c) y maximizador, es decir, que siempre se busca obtener la mayor ganancia, haciendo que la diferencia entre los beneficios y los costes de sus acciones sea la mayor posible.

Estas tres características son las que definen al *homo oeconomicus*, y la ventaja que supone asumir que todos los seres humanos nos comportemos siempre de acuerdo con ellas es que nuestras decisiones se pueden así anticipar, lo cual permite que se hagan predicciones sobre el resultado de nuestras actuaciones.

Ante cualquier problema de escasez que se le ponga por delante y que obligue a decidir sabemos entonces que el *homo oeconomicus* actuará siempre de la misma manera: sin tener en cuenta a los demás, y considerando sólo sus propios intereses o su propia situación; de modo racional, y siendo coherente con el fin que persigue; prefiriendo lo más a lo menos, tomando decisiones que siempre sean consistentes unas con otras y maximizando el beneficio que pueda obtener.

Gracias a estos supuestos, el análisis económico ha podido aplicarse a cualquier ámbito de la conducta humana en el que haya escasez y capacidad de elección para dar en cada caso la solución que sea más eficiente, es decir, la que signifique un uso más barato de los recursos y un máximo beneficio para los sujetos.

Gary Becker, pionero de estos análisis económicos, analizó desde este punto de vista aspectos tan variados como el comportamiento criminal, la familia, el consumo de drogas…, y, tras él, otros muchos economistas han seguido aplicando el criterio de eficiencia a otros ámbitos, entre los que posiblemente destaque el sistema jurídico o la familia.

Un par de ejemplos permiten hacerse una idea inicial de cómo abordan los problemas los economistas que parten de esta idea del ser humano.

Para Becker, los delincuentes no son personas enfermas u oprimidas que actúan sin criterio, sino sujetos racionales que tratan de maximizar su utilidad. Por tanto, cometerán más delitos en la medida en que obtengan de ello más beneficio que costes, y tomarán sus decisiones al respecto tratando siempre de obtener la máxima ganancia.

Según Becker y otros economistas, los factores que pueden influir en los delincuentes a la hora de cometer o no un delito son, básicamente, la probabilidad de ser capturado, el castigo potencial que pueden recibir si lo atrapan y los beneficios o costes de otras actividades alternativas que tenga a su alcance a la hora de cometer el delito. Por tanto, lo que deben hacer las autoridades que quieran reducir la comisión de delitos es procurar que los costes de cometer el delito sean para el delincuente mayores que los beneficios que pueda sacar de él, y que los costes de poner en marcha esas medidas sean, para el Estado y para la sociedad en su conjunto, menores que los beneficios de aplicarlas.

Así, más policía en las calles (es decir, más probabilidad de que los delincuentes sean capturados), penas más elevadas o más facilidades para que desarrollen actividades legales son los costes o desincentivos que pueden hacer que el delincuente (que es racional y maximizador) cometa menos delitos. Para afinar este tipo de políticas y para poder aplicarlas a cada tipo de delito y de delincuente, muchos economistas han construido modelos de comportamiento y elaborado estimaciones para poder establecer qué hacer mejor en cada caso.[12]

Otro ejemplo clarificador de cómo se plantea y a dónde puede llevar el análisis de la eficiencia en la elección son los siguientes párrafos recogidos del libro *El negocio del matrimonio: cómo aplicar los principios de la economía al amor, el sexo, los hijos y los platos sucios*, de Paula Szuchman y Jenny Anderson:

> Anoche, Robert, un guapo empresario de San Francisco […] quería tener relaciones sexuales […]. Joanne, la esposa de Robert, no estaba ni de lejos de humor para actividad sexual. Estaba muerta. Quería ver la reposición de *24*, comerse unas galletas bañadas en chocolate e irse a la cama […].
>
> ¿Debería Joanne haberse acostado con Robert?
>
> Robert diría que sí. Es su esposa, por todos los santos…, ése fue el contrato que firmó. ¿Es demasiado pedirle a su propia esposa que acepte fornicar con él de vez en cuando, cuando él está con los nervios de punta y la última vez que lo hicieron fue hace tres semanas? […].

> Las amigas de Joanne, si se lo preguntaran, dirían que ni loca: no tiene que consentir cada vez que Robert llama a la puerta. No es una concubina de su harén. Tiene que fijar límites, escuchar lo que dice su propia libido. ¿Es que él no se da cuenta de que también ella ha tenido un día duro?
>
> Pero hay una tercera respuesta a esta cuestión: la respuesta del economista. El economista le aconsejaría a Joanne que se olvidara de todos los resentimientos y dejara de llevar la cuenta, ese asunto de quién está más cansado y quién menos caliente, y no complicara las cosas, aplicando un análisis básico de coste-beneficio: ¿el coste marginal de acostarse con Robert —nueve minutos de sueño, una tercera galleta— superaría los beneficios —un orgasmo, un marido feliz, un lugar en paz— […]. Si tenéis curiosidad por saber qué contestó Joanne, su respuesta fue que no: el coste marginal *no* sería mayor que los beneficios. Así pues, aceptó un coito rápido después de cenar, se quedó dormida de inmediato y dejó que Robert acabara de recoger los platos […].
>
> Bienvenidos a *El negocio del matrimonio*, el arte de utilizar la economía para minimizar los conflictos y maximizar los beneficios de la mayor inversión de la vida: tu matrimonio.[13]

Es cierto que se trata de una exposición un tanto frívola del análisis económico, pero es la que se deriva de los presupuestos que establecieron premios Nobel como Becker y bastantes otros, o jueces del Tribunal Supremo de Estados Unidos como Richard Posner (uno de los más conocidos autores en temas de análisis económico del derecho). Cuando todos ellos aplican el principio de comportamiento del *homo oeconomicu*s a la familia, todo lo que ocurre en su seno es el resultado de principios como los siguientes:

- La familia es el resultado de una búsqueda de utilidad. Las personas invierten en la búsqueda de pareja hasta que hacerlo les resulta ya más costoso que permanecer solteros o con la pareja actual.
- Los cónyuges se casan para maximizar los bienes familiares (los hijos, sobre todo, pero también la compañía, el amor, la calidad de vida, el prestigio, la salud, el ocio…) y teniendo en cuenta que al vivir en pareja se reducen costes gracias a que hay gastos que se reducen.
- Los hijos son bienes de consumo que comportan gastos.
- Para maximizar esos bienes familiares, los cónyuges tienen que distribuir su tiempo entre las actividades de mercado (trabajo remunerado) y las del hogar y el cuidado (trabajo no remunerado).
- El divorcio es el resultado de que los beneficios de seguir casado son menores que los costes.

Y es a partir de este tipo de criterios que los economistas liberales que defienden el comportamiento del *homo oeconomicus* como el típico que seguimos todos los seres humanos llegan a conclusiones muy relevantes para el bienestar de las personas.

Así, para maximizar la utilidad conjunta de la pareja en el matrimonio, cada cónyuge se especializará o en el trabajo remunerado del mercado o en el del hogar en función de lo que vaya a ganar o perder en cada una de ellas. Y como el salario de la mujer es casi siempre inferior al del hombre, le interesará especializarse en las tareas del hogar e invertir en lo que sea necesario para dedicarse a ello. Richard Posner llega a decir que las mujeres deben dedicarse a las tareas del hogar no sólo porque ganen menos que los hombres en el mercado sino porque hay razones biológicas que hacen que su trabajo en el hogar sea menos costoso y más eficiente que el de los hombres.[14]

También el divorcio (y en concreto su incremento en los últimos años) se explica por este tipo de razones. Así lo hace Francisco Cabrillo: «En una familia tradicional del mundo occidental, el marido obtenía una serie de servicios de su esposa, entre los cuales la producción de hijos era especialmente importante; y la mujer, por su parte, lograba un bienestar económico y una posición que la organización de la sociedad no le permitía alcanzar por sus propios medios. Ambos ganaban, por tanto, con el contrato matrimonial. Sin embargo, cuando la sociedad cambia y la mujer tiene muchas más facilidades para conseguir por sí misma dinero y posición, los beneficios de un matrimonio se reducen para ella. Lo que también le ocurre al hombre por motivos diferentes. Si ahora su esposa no le ofrece todos los servicios que antes podía obtener de ella y él mismo tiene que ocuparse de cuestiones domésticas que antes tenía solucionadas, los incentivos para contraer matrimonio disminuyen». La conclusión a la que se llega entonces es evidente: «[…] cuanto mayor sea la desigualdad entre los cónyuges, más estable será un matrimonio; y cuanta más igualdad exista entre ellos, menor será, en cambio, su estabilidad y más elevada la probabilidad de que acabe en divorcio».[15]

Este tipo de análisis se presenta como algo tan elemental que sus conclusiones parecen en realidad obviedades que no se pueden poner en duda, pero ¿qué hay de cierto en sus presupuestos y hasta qué punto se puede considerar que sus resultados son correctos?

Por un lado, estos análisis coste-beneficio típicos del enfoque liberal de la familia como unidad de producción no tienen en cuenta todos los costes y todos los beneficios que comporta la vida familiar, como han demostrado las economistas Francine D. Blau, Marianne A. Ferber y Anne E. Winkler.[16] Y, por otro, hoy día resulta bastante extemporáneo seguir defendiendo la conveniencia de que las mujeres se especialicen en el trabajo del hogar, ya que han cambiado radicalmente las condiciones laborales y los valores sociales dominantes, como también señalan estas investigadoras.

Pero, con independencia de ello, la cuestión principal es si realmente este comportamiento que se utiliza como prototípico del *homo oeconomicus* es realmente el propio de los seres humanos o si, por el contrario, se trata más bien de una especie de caricatura generada a propósito para que pueda demostrarse lo que previamente se ha decidido que se quiere demostrar.

Además de muchos filósofos, antropólogos, psicólogos…, gran número de economistas, como Joan Robinson, la premio Nobel Elinor Ostrom o el también Nobel Amartya Sen, han ofrecido razones de todo tipo para mostrar que los seres humanos no somos ni actuamos realmente así. Y en los últimos años tenemos, además, pruebas experimentales de que el comportamiento egoísta, racional y maximizador no es sino una caricatura.

Las investigaciones de Daniel Kahneman y Vernon Smith, por las que recibieron el Premio Nobel de Economía en 2002, ponen claramente en cuestión la idea de que los seres humanos actuamos como se asegura en el modelo ideal de la economía liberal. Los experimentos de Smith demuestran la relevancia que tienen las instituciones que rodean a los sujetos o que éstos no renuncian a incluir sentimientos de justicia cuando toman decisiones, lo que significa que su comportamiento no es egoísta en el sentido económico. Y los análisis de comportamiento de Kahneman han demostrado que los individuos no actuamos de un modo tan racional como dice la economía dominante, porque no valoramos igual una pérdida que una ganancia. Junto a Amos Tversky, Kahneman demostró que los sujetos

prefieren renunciar a compensaciones altas si hay riesgo de perder, pero que asumen riesgo si hay posibilidades de ganar. Es decir, que generalmente preferimos no perder cien a ganar la misma cantidad, lo que significa, por ejemplo, que los compradores no reaccionarán igual ante la subida o la baja en los precios. En suma, que no somos «racionales».

Otros estudios experimentales realizados antes o paralelamente a los de estos dos galardonados también han proporcionado resultados interesantes e igualmente contrarios a lo que suele dar por bueno la sabiduría económica convencional. Los experimentos demuestran que la inmensa mayoría de los individuos sí tenemos en cuenta a quienes tenemos a nuestro alrededor. Se ha comprobado muchas veces, por ejemplo, que si se le da a un sujeto la posibilidad de repartir una determinada cantidad de dinero, toma en cuenta a los demás y realiza lo que considera un reparto digno a favor de la otra parte. Richard Thaler también demostró que lo que en realidad produce utilidad a los sujetos no es el estado de ingreso o bienestar en el que se encuentran, sino los cambios que se den en relación con una situación de referencia dada.[17] Y otros experimentos también han puesto de relieve resultados claramente contrarios a los que produciría el *homo oeconomicus* cuando se comporta como tal. Se ha comprobado, por ejemplo, que los museos pueden obtener más recursos si dan la posibilidad de que sus visitantes, en lugar de pagar una entrada, puedan contribuir libremente con la cantidad que deseen. Lo que demuestra que hay personas que están dispuestas a pagar mucho más que la entrada establecida, sencillamente, porque los sujetos no somos ni egoístas, ni simples maximizadores de utilidad.

Repetir una y otra vez la idea de que los seres humanos somos egoístas, racionales y maximizadores es imprescindible para poder defender la supremacía del capitalismo y del mercado frente a cualquier otro mecanismo alternativo. Pero hay que ser conscientes de que al hacerlo sólo se está defendiendo una idea metafísica, un principio ideológico que la realidad no constata. Como apunta el premio Nobel Amartya K. Sen en un trabajo cuyo título, «Los tontos racionales», lo dice todo: «[…] el hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social»; y por eso: «Necesitamos una estructura más compleja para

acomodar los diversos conceptos relacionados con su comportamiento».[18] Parece, pues, que la economía convencional debería dejar de pensar en los seres humanos como *homo oeconomicus* para asumir que somos en realidad *sapiens*.

3

¿Tenemos problemas económicos porque hay escasez o se sufre escasez porque los recursos se distribuyen con gran desigualdad?

Los primeros grandes economistas pensaban que el problema fundamental que debía estudiar la economía era el origen y la distribución de la riqueza a lo largo del tiempo y entre los diferentes grupos sociales. Adam Smith decía que el objetivo de la economía era «suministrar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia, o, hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerles en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas».[19]

Sin embargo, a finales del siglo XIX fue imponiéndose en el mundo académico una concepción distinta del problema básico que debe estudiar la economía y que perdura hasta hoy (por cierto, como si fuera una gran novedad científica). Se estableció entonces que la raíz de todas las cuestiones económicas es que los recursos son escasos y que, por tanto, los seres humanos estamos obligados a elegir. Y siguiendo ese criterio, ya en el siglo XX, Lionel Robbins propuso una definición de economía que se hizo famosa: «[La economía es] la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos».[20]

A partir de ahí, la economía ya no tenía que ser economía «política», porque la elección (que era el nuevo problema económico básico) es una cuestión individual; tampoco debía analizar lo que ocurre a lo largo del tiempo, porque la elección es un acto instantáneo; y no tenía que contemplar a los grupos o clases sociales, porque cualquiera de ellos, y la sociedad en general, no sería sino una suma de individuos, de modo que sabiendo cómo actúa uno ya se sabría cómo actúan todos en conjunto.

A partir de estas nuevas ideas, la tarea de la economía es simplemente la de encontrar las reglas de comportamiento que garanticen que los seres humanos elijamos adecuadamente, para que no nos ocurra lo que le pasó al asno de Buridán: el animal tenía hambre y sed, y le pusieron comida a su derecha y agua a su izquierda, pero murió de ambas necesidades porque no supo elegir cuál satisfacer primero.

Hoy día, la mayoría de los economistas coinciden en este enfoque. La primera idea que casi todos los profesores de economía enseñan a sus estudiantes es que el origen de todos los quebraderos de cabeza económicos, el problema económico básico, es la escasez. Y de ahí parten casi todos los manuales de economía. El más vendido de todos ellos, el de Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, deja claras cuáles son «las dos ideas clave de la economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizar sus recursos con eficiencia».[21]

El principio de la escasez de recursos significa que los seres humanos nos enfrentamos en cualquier momento a una especie de «frontera» que no podemos traspasar, la que viene dada por la cantidad de recursos que existe en cada momento. Y de ahí se deduce que si queremos una mejor satisfacción de las necesidades humanas lo único que podemos hacer es aumentar la disponibilidad de recursos o inventar nuevas técnicas para utilizar mejor los disponibles.

La situación que contemplamos a nuestro alrededor parece ratificar esta idea de que la escasez es efectivamente el problema que nos atenaza y que provoca las carencias que padecen tantas personas en nuestro mundo.

En España, la Encuesta de Condiciones de Vida que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE) nos muestra claros ejemplos de insatisfacción: el 41 por ciento de los españoles de más de dieciséis años de edad no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año, el 39 por ciento no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos, el 6,4 por ciento admite que sufre una carencia material severa, el 13,7 por ciento de los hogares españoles manifiesta que llega a fin de mes con «mucha dificultad» y el 28,6 por ciento de los ciudadanos (casi, casi uno de cada tres españoles) se encuentra en riesgo de exclusión social, sin apenas recursos con los que pagar las necesidades básicas.

Y la situación mundial es mucho peor: más de 800 millones de personas pasan hambre, y unas 40.000 personas mueren todos los días por esa causa; unos 2.200 millones de personas carecen de servicios mejorados de saneamiento, y unos mil millones no tienen acceso a fuentes de agua potable; entre 2.000 y 2.500 millones de personas en el mundo no disponen de suficiente atención sanitaria; cada año mueren 500.000 mujeres durante el embarazo o el parto por falta de atención suficiente; alrededor de 800 millones de adultos son analfabetos; unos 1.000 millones de personas no tienen vivienda digna…, y podríamos seguir dando ese tipo de datos hasta llenar dos o tres páginas; datos, todos ellos, que indican claramente que la humanidad se enfrenta a un problema indudable de escasez.

Sin embargo, también sabemos que el gasto militar mundial es de 1,6 billones de dólares, de modo que con el equivalente a lo que se gasta en armas en catorce o quince días se podrían financiar los programas de desarrollo que plantean las Naciones Unidas para acabar con todas esas carencias anteriores. Un informe reciente de Oxfam, una de las más prestigiosas organizaciones no gubernamentales del mundo, muestra que el 1 por ciento más rico de la población mundial posee más riqueza que el 99 por ciento restante de las personas del planeta, y que 62 personas (de ellas, 53 hombres) poseían la misma riqueza que 3.600 millones (la mitad más pobre de la humanidad).[22]

Oímos constantemente que no hay dinero para pagar todo lo que puede evitar esas carencias, pero, a partir de los datos del Banco de Pagos Internacionales (BPI), se calcula que el volumen total de transacciones financieras que se realizan en el mundo alcanzaron en 2015 la estratosférica cifra de 9.765 billones (millones de millones) de dólares al año (sólo en Estados Unidos la cifra es de 14 billones de dólares diarios).[23] Por tanto, con una tasa minúscula, sería suficiente para obtener el dinero que se precisa para satisfacer las necesidades básicas de alimentación, salud, vivienda, protección, cuidado y educación de toda la población mundial.

La revista médica *The Lancet* calculó que se necesitan 9.600 millones de dólares para hacer frente a la desnutrición infantil en los 34 países en donde se registra el 90 por ciento, ligeramente por debajo de los 11.800 millones de dólares citados por el Banco Mundial en 2008 como cifra

necesaria para poner en marcha las intervenciones que podrían resolver gran parte de la malnutrición de los niños del mundo (que es responsable del 45 por ciento de las muertes de niños en el mundo).[24] Pues bien, en 2014, la empresa multinacional española Endesa repartió ella sola 16.400 millones de dólares en dividendos. Y si las veinticinco mayores compañías multinacionales que operan en Estados Unidos pagaran el 35 por ciento de sus beneficios en lugar del 8 por ciento en aquel país y el 9 por ciento fuera de él, se obtendrían algo más de 90.000 millones. ¿Tiene sentido, entonces, afirmar que el problema económico básico de la humanidad es la falta de recursos?

El investigador inglés Tristam Stuart ha calculado que sólo en Estados Unidos se desperdician cada año cuarenta millones de toneladas de alimentos, una cantidad suficiente para alimentar a los más de ochocientos millones de personas que pasan hambre en el mundo. En España se calcula que se despilfarran unos nueve millones de toneladas de alimentos, y en toda Europa ese dato se eleva a aproximadamente la mitad de la comida que compran los hogares.[25]

Por todo esto, a muchos economistas no nos parece muy sensato seguir creyendo y enseñando que el problema económico básico es sólo el de la escasez sin tomar en consideración la distribución tan desigual que existe de los recursos disponibles.

Y lo cierto es que asumir un punto de vista u otro tiene consecuencias importantes. Si se opta por considerar que el problema económico consiste tan sólo en elegir de la forma más «económica» posible entre recursos escasos, la economía sólo precisará, efectivamente, de cálculos fríos de costes y beneficios para decidir con acierto la opción que sea más eficiente. Pero, si se pone sobre la mesa el problema distributivo, ya no será suficiente con ese tipo de cálculos, porque será obligado realizar juicios normativos y éticos.

Un par de ejemplos permitirán poner en claro los caminos tan diferentes por donde nos pueden llevar esos dos grandes enfoques alternativos.

El premio Nobel Gary Becker fue uno de los economistas que llevó más lejos (y más brillantemente) la aplicación del principio de la escasez y del criterio de eficiencia como guía de las conductas humanas. En uno de sus trabajos aplicó el análisis económico entendido como evaluación de costes y beneficios al problema de la escasez de órganos humanos para trasplantes, y concluyó que esa escasez podría resolverse utilizando un mercado libre en donde se pudieran ofrecer y comprar los órganos. Calculó que, en ese caso, el precio de los riñones humanos se establecería en unos 15.000 dólares, y el de los hígados, en 32.000 dólares.

Un segundo ejemplo viene de la mano de uno de los economistas más influyentes y polémicos de los últimos decenios, Lawrence Summers.

En diciembre de 1991, cuando era economista en jefe del Banco Mundial, firmó un memorándum interno en el que recomendaba que los residuos tóxicos producidos en los países ricos se desviaran a los países pobres por tres razones. En primer lugar, porque los costes de la contaminación dependen de los ingresos que se pierden por ella; y si el país es pobre, lo que se pierde por la contaminación es menor. Textualmente decía: «Creo que la lógica económica detrás del vertido de una carga de basura tóxica en el país de menor salario es impecable, y debemos hacernos cargo de eso». En segundo lugar, porque los países pobres tienen demasiada poca contaminación: «Siempre he pensado que los países menos poblados de África están en gran medida “subcontaminados”, la calidad del aire probablemente es extremadamente e ineficientemente baja en comparación con Los Ángeles o México D. F.». Y, finalmente, porque en los países donde hay menos esperanza de vida la preocupación por factores que puedan ponerla en peligro con el tiempo es menor.[26]

¿Les parece lógico a los lectores y las lectoras de este libro que se pueden abordar estas dos cuestiones sólo en función del principio de escasez, con el único propósito de tomar decisiones orientadas a que el uso de los recursos sea eficiente y el más barato posible? ¿Podemos ser los economistas éticamente indiferentes al hecho elemental de que los oferentes de órganos en esos mercados «libres» no serían sino las personas más

pobres del planeta (como el propio Becker advirtió) o al de que quienes pagarían por los vertidos contaminantes serían los países y personas ya de por sí más empobrecidos?

Como reconoció el también premio Nobel George Stigler (considerando equivocadamente que todos los que nos dedicamos a la economía tenemos la misma forma de pensar y actuar) «los economistas raramente plantean cuestiones éticas que afecten a la teoría económica o al comportamiento económico».[27] Aquellos que asumen el principio de la escasez y de la eficiencia como criterio exclusivo de actuación, como Becker y Summers, actúan asumiendo que las consideraciones éticas no forman parte de los asuntos económicos, sino que son, en palabras de Richard y Peggy Musgrave, más propias de «los filósofos, poetas y políticos».[28]

Pero este punto de vista tiene mucho de trampa, porque la verdad es que cualquier tipo de decisión en función del criterio de eficiencia comporta una distribución de la renta dada. Si los recursos están previamente distribuidos cuando vamos a elegir la solución más eficiente, y si decimos que no hemos de tener en cuenta el aspecto distributivo, lo que hacemos es aceptar la distribución ya dada. De modo que buscar únicamente ser eficiente ante la escasez no significa que la distribución quede fuera de la vida económica. Sigue ahí, y sólo queda fuera del debate, lo cual significa dar por buena la que se produzca.

Si, por el contrario, el presupuesto económico de partida fuese alcanzar una distribución de los recursos que garantice la satisfacción universal de las necesidades humanas (algo que está materialmente a nuestro alcance), la ética tendría que desempeñar un papel de primer orden y el debate sobre los efectos distributivos de cualquiera de nuestras decisiones económicas tendría prioridad absoluta.

4

¿Qué tipo de actividades hemos de llevar a cabo los seres humanos para satisfacer nuestras necesidades?

Cuentan que Alfred Marshall tenía en su despacho un cuadro con la imagen de un mendigo con el propósito de no olvidar nunca que el objetivo último de la economía es satisfacer de la mejor manera posible las necesidades humanas. Y podríamos decir con seguridad que, aunque quizá no lo muestren tan gráficamente como Marshall, la inmensa mayoría de los economistas han coincidido siempre en señalar que la necesidad, entendida como la carencia de cualquier cosa que por cualquier razón deseamos, es el punto de partida de la actividad económica.

Sin embargo, en los últimos años se ha extendido una visión más avanzada de este problema de partida de la vida económica. El premio Nobel de Economía Amartya Sen propuso que, en lugar de hablar en términos generales de satisfacción de necesidades, la economía debería centrarse en la idea de cómo dotar a todos los seres humanos de capacidades, entendiendo por capacidad todo aquello que permite a los seres humanos que sus derechos formales como personas se conviertan en libertades reales, efectivas. La filósofa estadounidense Martha C. Nussbaum, que obtuvo el Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales en 2012, partió de esta idea para analizar la situación de las mujeres en nuestras sociedades, y fue más lejos que el propio Sen. En concreto, ella cree que hay capacidades sin las cuales no puede conseguirse que los seres humanos, y las mujeres en particular, podamos desarrollarnos como tales, y que, por tanto, esas capacidades deberían ser tomadas en consideración como ejes centrales de la actividad económica y de las políticas de los gobiernos orientadas a tales fines.

Sea como sea, satisfacer esas necesidades o proporcionar esas capacidades no es una cuestión fácil, sino una tarea costosa, compleja, conflictiva y, en definitiva, muy problemática, pues obliga a actuar en muchos planos de la vida social y a tomar decisiones que afectan a millones de personas, cada una de las cuales atiende a sus propios intereses y tiene, aunque sea en mayor o menor medida, libertad de elección y autonomía a la hora de decidir.

Piénsese, por ejemplo, que en una sola de las sucursales de un gran almacén español hay 3,2 millones de referencias de productos en sus estanterías, y que en su almacén central se acumulan, listos para distribuir, 15 millones de unidades de productos, o que se ofrecen unos 22.000 modelos diferentes sólo de juguetes en Navidad.[29] Multiplíquese por todos los establecimientos o locales en donde hay que llevar los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas y se podrá tener una idea de las miles y miles de operaciones y decisiones que hay que llevar a cabo para que finalmente una sola persona pueda sentirse satisfecha en un solo o simple aspecto o momento de su vida.

La mayoría de los libros de texto de economía muestran con todo detalle cuatro diferentes tareas o procesos que se tienen que poner en marcha para que sea posible satisfacer las necesidades humanas en nuestras sociedades.

En primer lugar, hay que producir bienes o a hacer posible que se presten servicios que se necesitan, y para ello hay que disponer de recursos previos que llamamos factores productivos, que normalmente se resumen en tres principales: el trabajo humano, los recursos naturales y el capital.

El trabajo es cualquier esfuerzo o actividad que despliega un ser humano para realizar lo que cualquier otra persona podría hacer para él a cambio de algo. Los recursos naturales son los que nos proporciona la naturaleza. Y el capital puede ser de dos tipos: el capital físico, que está formado por todos los bienes que se utilizan para producir otros bienes (máquinas, automóviles, instalaciones, etc.); y el capital financiero, o dinero, que son los recursos con los que adquirimos esos bienes de capital.

La producción es siempre un proceso complejo. La mayoría de las veces, cuando se desarrolla a partir de una determinada complejidad o escala, se lleva a cabo en el seno de organizaciones especializadas que llamamos empresas, aunque no es necesario que sea así. A su vez, estas empresas pueden ser de muy diferentes formas y responder a normas legales y, sobre todo, de propiedad y responsabilidad también muy diversas.

Pero, en todo caso, no basta con haber producido los bienes.

En segundo lugar, hay que poner dichos bienes a disposición material de quienes los deseen, para lo cual es necesario disponer de redes y medios de transporte, de infraestructuras, de organizaciones especializadas en el movimiento de mercancías y, en definitiva, de todo lo necesario para que los bienes se muevan por todos los lugares donde pueda haber personas interesadas en adquirirlos.

Este proceso de cambio tampoco es una tarea fácil, como lo demuestra el hecho de que, a lo largo de la historia, muchas veces ha habido situaciones de carencia generalizada a pesar de que hubieran bienes y servicios en cantidad suficiente.

En tercer lugar viene algo fundamental. Hay que pagar a dar algo a cambio de lo que se recibe, y para ello es necesario que previamente se hayan distribuido los recursos disponibles en la sociedad entre los sujetos económicos. Antes de poder ir a comprar o adquirir cualquier cosa hemos de haber obtenido recursos (ingresos) de algún sitio.

Muchos economistas afirman que esta distribución es posterior a la producción de los bienes y servicios. Es decir, que la economía funciona igual que la repostería: primero se hace la tarta y luego se reparte. Pero no es así: en economía, la tarta se va repartiendo justo al mismo tiempo que se va produciendo.

Eso es así porque, para producir, hay que utilizar, como hemos dicho, los factores productivos (trabajo, recursos naturales y capital). Estos son propiedad de alguien y, por tanto, para poder utilizarlos para producir hay que pagar por ellos, de modo que al mismo tiempo que se produce se está distribuyendo, es decir, dando a cada propietario de factor la parte que le corresponda según el uso que se haga de su recurso.

Imaginemos que se trata de producir una flauta sólo con el trabajo de una persona aplicado a un trozo de madera que recolecta libremente en el campo. Esa persona deberá calcular cuánto vale ese trabajo realizado, y luego ofrecerá la flauta a cambio de la cantidad que haya determinado. Si suponemos que valora su tiempo de trabajo en un euro, el valor de la producción será de un euro (es decir, el coste de pagar por todos los factores empleados); asimismo, la retribución del trabajo será de un euro, y el precio de venta, también de un euro.

Ahora supongamos que la flauta se produce con la máquina (capital) que hay en una fábrica que es propiedad de una persona (capitalista) que contrata a una persona (trabajador) para que maneje la máquina y fabrique la flauta y que le paga 0,5 euros por cada una que haga. Si los costes de maquinaria, luz, locales, beneficio del propietario, etc., son de otros 0,5 euros, la flauta seguirá teniendo un coste de producción de un euro y se venderá a esa cantidad. Pero la distribución del ingreso generado será ahora diferente que en el caso anterior: la retribución del trabajador será de 0,5 euros, y la del propietario del capital (o capitalista), de otros 0,5 euros.

El precio final de lo producido ha sido, por tanto, el total de ingresos que reciben los propietarios de los diferentes factores que se van utilizando para producir algo, el coste de producción de la flauta (su valor). Pero podría ocurrir que el vendedor de esa flauta fuese el único vendedor de flautas, y eso le daría un poder bastante grande que le permitiría venderla quizá a tres o cuatro euros, un precio muy por encima de lo que le costó producirla (algo que, desde luego, no ocurriría si hubiera cinco o seis vendedores de flautas). O, por el contrario, también podría ocurrir que nadie quiera comprar flautas, y que entonces se viera obligado a ofrecerlas a un precio incluso por debajo de su coste de producción. Por eso decía Antonio Machado que sólo el necio confunde valor y precio.

El cuarto y último proceso económico para satisfacer nuestras necesidades del que nos hablan los libros de texto es el consumo, es decir, el momento en el que disponemos de los bienes y servicios y los gastamos o disfrutamos.

En principio, el consumo es un proceso aislado, individual, puesto que la satisfacción de la necesidad es de ese tipo. Los economistas convencionales dicen que es autónomo y libre, una expresión directa de la «soberanía del consumidor». Pero parece mucho más realista considerarlo como un proceso social, porque tiene mucho que ver con nuestro entorno, con lo que pasa a nuestro alrededor. Incluso lo que consumimos y lo que deseamos consumir no siempre es el resultado de una decisión completamente autónoma, individual y efecto de nuestra decisión libre y autónoma, sino que muchas veces es teledirigida por la cultura, por los anunciantes, por los intereses económicos o por el poder comercial que nos rodea.

Por eso se puede decir que los seres humanos somos en cierta medida lo que consumimos. Y por eso estudiar y conocer qué y cómo consumimos en cada época nos dice mucho, si no casi todo, de lo que nos ocurre como personas. Karl Marx expresaba esta idea con una frase que parece un galimatías, pero que tiene mucho sentido: «La producción no sólo produce un objeto para el sujeto, sino un sujeto para el objeto».[30]

Pues bien, al conjunto de esos cuatro procesos es a lo que llamamos genéricamente el intercambio, que es lo que la economía ha analizado siempre como la «actividad económica», es decir, como el conjunto de tareas y trabajos que hay que realizar para que los seres humanos satisfagan sus necesidades. Pero ¿está todo ahí?, ¿sólo son ésos los procesos y actividades que hay que llevar a cabo para garantizar el sustento del ser humano?

Sorprendentemente, la inmensa mayoría de los libros de texto hacen referencia a estos cuatro procesos como componentes principales de la vida económica, pero suelen olvidar a menudo casi por completo otros dos igualmente fundamentales.

Por un lado, se olvida que estos procesos necesitan normas que determinen los derechos y obligaciones de quienes participan en ellos. Para que haya producción, cambio, distribución y consumo es imprescindible establecer qué se puede hacer y qué no se puede hacer con los recursos que se ponen en movimiento: ¿los recursos son comunes o son susceptibles de apropiación por unos u otros?, ¿se pueden acaparar o no?, ¿qué hacer si

alguien no paga una deuda?, ¿qué ocurre si alguien entrega un producto defectuoso…? Sin normas que den respuestas a preguntas como éstas, la vida económica sería un caos incapaz de satisfacer nuestras necesidades.

Los primeros grandes economistas eran conscientes de esto, y por eso hablaban, como ya hemos señalado, de economía *política*; sin embargo, desde hace tiempo predominan enfoques económicos liberales empeñados en hacer referencia a la economía sin tener en cuenta que esas normas forman parte también de la vida económica. Hablan de la economía como si fuera una actividad «natural» y cuyas formas o resultados no pueden ponerse, por tanto, en cuestión. Tratan de hacerle creer a la gente que, así como las flores florecen en primavera o las hojas caen en otoño, es «natural» que haya más o menos desigualdad o que los impuestos deban ser como son o que los directivos de los grandes bancos centrales tomen las decisiones que toman porque ésas son las que naturalmente hay que tomar, como diría el presidente del gobierno español Mariano Rajoy, para que la economía funcione «como Dios manda».

La otra sorprendente ausencia en la inmensa mayoría de los manuales y libros de texto a la hora de presentar a los estudiantes los grandes componentes de la actividad económica se refiere a un conjunto amplísimo de actividades económicas que son tanto o más imprescindibles que las que hemos señalado para satisfacer las necesidades y para garantizar el sustento y la supervivencia de los seres humanos: las dedicadas a la producción de bienes o servicios en el seno del hogar, a cuidar de las personas y, en definitiva, a hacer posible que se reproduzca la vida de las personas.

Se estima que aproximadamente unas dos terceras partes de todo el trabajo que se realiza en las sociedades más avanzadas corresponde al que se hace en los hogares y que no es remunerado. Y esta cuestión es muy importante, no sólo porque se deja de contemplar un aspecto esencial para la vida, sino porque, casualmente, afecta de un modo muy distinto a mujeres y hombres.

La última Encuesta de Empleo del Tiempo realizada por el Instituto Nacional de Estadística señala que en 2010, el 93 por ciento de las mujeres de entre dieciséis y sesenta y cuatro años de edad declaraban dedicar algún tiempo al trabajo doméstico, al que destinaban, por término medio, cuatro

horas los días de diario. Sin embargo, sólo el 73 por ciento de los hombres dedicaban algún tiempo a estas tareas, siendo su media de dedicación casi la mitad, de dos horas y veinte minutos.

La economía convencional, la que todavía se sigue tomando como referencia del «saber establecido», la que habitualmente se enseña y la que sirve para justificar las decisiones políticas de los gobiernos de casi todo el mundo, es completamente ajena a un volumen extraordinario y sumamente cuantioso de actividades que son económicas (porque se destinan a garantizar el sustento de los seres humanos), simplemente, porque la inmensa mayoría de ellas se llevan a cabo sin tener expresión monetaria. Por eso, uno de los grandes retos de la economía consiste en quitarse de encima el velo de lo monetario para incorporar en sus análisis todo el conjunto de actividades (y no sólo domésticas, sino también de voluntariado, de colaboración gratuita, de trueque, etc.) que hasta ahora quedan tan completa como equivocadamente fuera de su concepto de actividad económica.

5

¿Qué es el dinero, qué formas tiene y qué funciones desarrolla hoy día en la vida económica?

Si hay algo que cualquier persona relaciona con la economía es el dinero. Y si hay alguna cuestión económica que todo el mundo dice saber qué es también se trata del dinero. Pero, seguramente, no haya ninguna otra cuestión económica que haya sido siempre tan mal entendida (aunque la gente no sea consciente) como el dinero. Quizá, como dice Galbraith, porque en el estudio del dinero se emplea la complejidad «para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla».[31] Tanto es así, que el político liberal inglés William E. Gladstone, varias veces primer ministro de la reina Victoria, dijo en un famoso debate parlamentario que la especulación sobre la naturaleza del dinero ha hecho perder la cabeza a más personas que el amor.

La explicación que normalmente se da sobre la naturaleza del dinero y sobre la función que tiene en la economía es sencilla y bastante conocida, incluso por quienes no saben mucho de esta disciplina. Veámosla de forma muy resumida.

Cuando se participa en un intercambio es necesario dar algo como contraprestación de lo que se recibe. Y a la hora de hacerlo se puede actuar de dos maneras. Una es entregar un bien o un servicio a cambio de otro bien o servicio. Se actúa así en el llamado trueque, un sistema elemental de intercambio que obliga a encontrar a alguien que desee lo que una persona tiene y que ofrezca, al mismo tiempo, justo lo que esa persona desea. Por regla general, es un procedimiento primitivo no muy útil cuando el comercio adquiere ya cierta extensión.

Otra manera de actuar en el intercambio se da cuando las personas que intervienen en él tienen algo que los demás aceptan como pago porque saben que, a su vez, todas las demás también lo aceptarán en otros intercambios. Ese algo es el dinero, es decir, cualquier cosa que sea generalmente aceptada en una sociedad como medio de cambio, para realizar los pagos y saldar las deudas.

Siempre se ha creído que las primeras manifestaciones del dinero aparecieron precisamente para evitar ese sistema tan complicado que es el trueque, pero los descubrimientos de los antropólogos nos dicen otra cosa. Las monedas que ahora conocemos como dinero se comenzaron a utilizar en la antigua Mesopotamia, pero como algo en principio independiente del intercambio de bienes y servicios. Los reyes emitían lo que ahora llamaríamos «monedas» como expresión de su poder y como dádiva con la que premiaban a sus militares o a otras personas a su servicio. Y como esas primitivas monedas servían para pagar impuestos, poco a poco fueron utilizándose también en otros intercambios.

Esas monedas eran generalmente de metales preciosos, porque así podían tener un alto valor en relación a su peso y ser fácilmente divisibles y transportables. Eso es lo que ocurre preferentemente con el oro y la plata, y por eso se convirtieron en los materiales en los que se acuñaban las piezas (monedas) que paulatinamente se fueron generalizando como unidades de cuenta y como medios de cambio en los intercambios, así como forma de atesorar riqueza.

Sin embargo, el uso como medio de pago de trozos de metales preciosos generaba algunos problemas importantes. El principal es que esos metales tenían un precio como tales que podía diferir del que tenían las monedas de ese material en un momento dado. Si el oro subía de precio porque escaseaba, por ejemplo, no compensaba utilizarlo como moneda para el intercambio (porque se podía obtener más beneficio fundiéndola y vendiéndola como oro). Y eso hacía que las monedas «buenas», es decir, las que tenía un alto contenido de metal valioso, desaparecieran, y que en los mercados sólo circularan las monedas «malas», las que apenas tenían contenido metálico de calidad. Este fenómeno es conocido como ley de Gresham, y se enuncia diciendo que la moneda mala desplaza a la buena.

Por esa razón, poco a poco se fue generalizando el uso de monedas cuyo valor «facial» (el que llevaban señalado al emitirse) era muy superior al del metal que contenían. Por tanto, si eran aceptadas era sólo porque había confianza en que serían aceptadas por otros individuos, y no por su valor metálico, puesto que en sí mismas no valían prácticamente nada.

De ahí nació el llamado dinero fiduciario (*fiducia* significa en latín «confianza»), que con el paso del tiempo no sólo estuvo formado por las monedas sin valor como mercancía metálica, sino también por los billetes.

Estos últimos son también una forma de dinero fiduciario que nació cuando los orfebres comenzaron a extender unos vales o recibos como reconocimiento de que una determinada persona había depositado una determinada cantidad de oro o dinero metálico en sus cajas fuertes.

Poco a poco, otros comerciantes empezaron a aceptar esos vales como medio de pago, y así nacieron los «antepasados» de los billetes actuales, los cuales usamos a pesar de que en sí mismos (como papel) tienen un valor ínfimo, muy inferior al que representan.

Pero esos recibos o vales no sólo dieron lugar a los billetes, sino también a una nueva actividad económica, la de los banqueros, y a otra forma de dinero algo más compleja que descubrieron por vez primera los moralistas católicos de la Escuela de Salamanca a finales del siglo XVI. El jesuita Luis de Molina se percató de que esos documentos que emitían los bancos para reconocer que una determinada persona había depositado dinero en su caja se utilizaban como medio de pago y que los bancos sólo guardaban en su caja una parte (una reserva o fracción) bastante pequeña de todo el dinero depositado.

De ahí dedujo Molina que esos papeles representaban dinero, porque servían para hacer pagos, y también que la suma de todos los documentos que circulaban era mucho mayor que la de los depósitos que guardaban los bancos en sus cajas. Lo cual significaba claramente que los bancos habían creado «nuevo dinero» sin haber creado ninguna mercancía ni ninguna cosa material, sino simplemente haciendo anotaciones en sus libros.

Hoy día perduran todas estas clases de dinero. Por un lado está el llamado dinero legal, que es el directamente creado por el Estado en forma de monedas y billetes, el cual es dinero fiduciario, puesto que apenas tiene

valor como mercancía (salvo algunas piezas de colección, pero que generalmente ni siquiera pueden usarse para los intercambios). Cada vez se usa menos, y en algunos países incluso se está proponiendo que desaparezca (Dinamarca dejará de emitir monedas y billetes en 2017).

Por otro lado tenemos el dinero bancario, que es, como veremos, el que crean los bancos cada vez que anotan en sus libros la concesión de un préstamo a sus clientes, tal y como ocurría con los primeros banqueros que analizaron los moralistas de la Escuela de Salamanca. Aunque ahora ya no usamos aquellos viejos vales para pagar, sino cheques o cartillas (cada vez menos) y tarjetas o dinero electrónico (cada vez más).

Y, junto al dinero legal y al bancario, hoy día hay otro tipo de dinero que desempeña un papel muy relevante en los grandes negocios. Es el llamado dinero financiero, el cual es creado por las grandes empresas que tienen mucho poder en los mercados. Cuando una de ellas quiere realizar nuevas inversiones o comprar algo importante y muy costoso (grandes instalaciones, otras empresas, etc.), lo que hace es aumentar su capital y venderlo en forma de acciones. Como la rentabilidad está por lo general asegurada no tiene problema para venderlas y obtener de esa forma la liquidez que buscaba, es decir, el dinero contante y sonante para comprar o invertir sin necesidad de haberse endeudado (salvo, claro está, con sus propios accionistas). Y de esa forma es como son las propias grandes empresas las que pueden crear ellas mismas sus propios medios de pago, su dinero, al que se llama dinero financiero.

Pero la confusión sobre todos estos medios de pago a la que aludíamos al principio proviene de que la mayoría de la gente (y de los economistas) desconoce la naturaleza real del dinero.

Como casi todo el mundo está acostumbrado a llevar algunas monedas o billetes en el bolsillo y pagar deudas con ellas, es fácil creer que esas monedas y billetes son «el dinero». Incluso no son pocas las personas que creen que el dinero es la tarjeta con la que pagamos cuando compramos algo con ella. Pero eso, en realidad, no es el dinero.

Quizá la mejor forma de entenderlo sea recordar uno de los más interesantes descubrimientos antropológicos de la historia. William H. Furness, un médico de Nueva Inglaterra reconvertido en antropólogo, visitó

la isla de Yap, en el océano Pacífico, en 1903, por cierto, cuatro años después de que España la vendiera a Alemania por 3,3 millones de dólares. Allí descubrió que existía una forma de dinero muy complicada que se basaba en unas grandes piedras redondas llamadas *fei* y cuyo valor dependía del tamaño y de su composición. Al principio, Furness pensó que se utilizarían como nuestras monedas, pasando de mano en mano según se realizaban los intercambios, pero pronto comprendió que no podía ser así porque acarrearlas era sumamente difícil, cuando no imposible, dado su peso y tamaño. Le informaron de que si se hacía una transacción que equivalía a una *fei* demasiado grande, simplemente se hacía «con cargo» a ella, pero no materialmente con ella, es decir, sin necesidad de que quien cobraba tomara físicamente posesión de la piedra. Bastaba, por ejemplo, con hacer una señal y muchas veces ni siquiera eso. Furness contó que una familia seguía haciendo transacciones con cargo a una *fei* que se había caído al mar hacía dos o tres generaciones y que el resto de la población le reconocía su riqueza.

Este descubrimiento cambió la concepción del dinero, tal y como reconocieron (aunque con muchos años de diferencia) economistas tan distantes como Keynes y Milton Friedman. Gracias a esta historia, los dos se dieron cuenta de que el dinero no es, en realidad, lo que llevamos en el bolsillo.

Veamos. Hoy día es cada vez más corriente que paguemos con nuestro teléfono móvil, y, sin embargo, a nadie se le ocurriría decir que nuestro móvil es dinero. ¿Por qué decimos entonces que el dinero son las monedas, un billete o una simple tarjeta?

Sencillamente, porque estamos equivocados sobre lo que en realidad es el dinero. Las monedas, los billetes, las tarjetas, el oro (antiguamente), las *fei*… no son el dinero. Son símbolos que nos permiten movilizar el verdadero dinero; y éste no es sino lo que hay detrás de ellos, el mecanismo que nos permite registrar los saldos que se producen entre los sujetos económicos, como resultado de las transacciones que realizamos entre nosotros, y, sobre todo, lo que hace posible que nos pasemos las deudas de unos a otros y que las saldemos.

El dinero, por tanto, no es la cosa con la que pagamos. Esa cosa (una moneda, un billete, una tarjeta, un teléfono, una clave en internet, etc.) es como la llave que pone en funcionamiento lo que sí es realmente el dinero: un sistema de registro que nos permite medir y anotar nuestras deudas y transferirlas a otra persona. Por eso hoy día podemos hacer pagos en internet o por teléfono o en un cajero automático sin necesidad de tener en nuestras manos eso que creíamos que era el dinero, monedas, billetes… Sólo con dar una orden podemos hacerlo.

Sin ese mecanismo de pago, de saldo de deudas, sería imposible que funcionara la economía. Por eso se dice que el dinero es como la sangre, como la savia de la economía. Cuando hay de más o de menos, la economía salta por los aires. Y por eso es tan importante y decisivo el modo en que se crea y se controla la cantidad de dinero existente en nuestras sociedades, así como, en particular, el hecho de que sean unas instituciones como los bancos, que sólo buscan su lucro, quienes tengan el privilegio de hacerlo. Esto último es tan importante y decisivo que siempre se ha procurado, como acabamos de demostrar, que la gente sepa realmente qué es el dinero y cómo y para qué se utiliza.

Lo explicaremos con detalle más adelante.

6

¿Qué es el capitalismo y qué ventajas e inconvenientes tiene respecto a otros sistemas económicos?

En su famoso manual de economía, el gran economista Paul Samuelson decía que cualquier economía tiene que responder a tres grandes preguntas básicas: qué bienes producir, cómo producir esos bienes y para quién producirlos. Y es evidente que esas preguntas no han tenido siempre las mismas respuestas a lo largo de la historia. Los seres humanos nos hemos organizado de diferentes formas para resolver los problemas económicos, y para distinguirlas unas de otras se utiliza el concepto de sistema económico.

Dicho de la manera más sencilla, un sistema económico es el conjunto de elementos que caracterizan los modos en que las personas y las sociedades se organizan para satisfacer sus necesidades. A lo largo de la historia ha habido varios modos, con rasgos a veces entrelazados, y para distinguirlos se puede tener en cuenta tres factores principales: en primer lugar, el sujeto que lleva la iniciativa y que toma las principales decisiones, de las que depende su funcionamiento en general (normalmente, los sujetos individuales o los gobiernos); en segundo lugar, el fin que persigue el sistema, por ejemplo, el lucro individual o asegurar el sustento y la satisfacción colectiva; y finalmente, el procedimiento principal que se utiliza para llevar a cabo la asignación y distribución de los recursos, como puede ser la costumbre, la autoridad, los mercados, la planificación…

Teniendo en cuenta estos tres factores se pueden distinguir los cuatro grandes sistemas económicos que se han dado a lo largo de la historia: el esclavismo, el feudalismo, el capitalismo y el sistema socialista.

El esclavismo se basa en el derecho de unas personas a disponer en propiedad de otros seres humanos para utilizarlos en la producción de bienes y servicios, y en el uso muy intensivo de los recursos naturales. Para

hacerlo posible es imprescindible que exista un poder político muy fuerte que reprima cualquier reacción frente a condiciones tan inhumanas.

El feudalismo fue un sistema económico basado en la servidumbre, es decir, en la dependencia total de grandes masas de población respecto a los grandes propietarios de la tierra (los señores feudales, la nobleza y el clero) para quienes trabajaban a cambio de los medios elementales de subsistencia. Se hizo posible, sobre todo, por el influjo de la religión y gracias al enorme poder militar que proporcionaba la propiedad de un recurso fundamental como la tierra.

El capitalismo apareció cuando se desarrollaron las primeras urbes y las grandes construcciones de finales de la Edad Media, lo que hizo que fueran apareciendo nuevos oficios, con los que se comenzó a dar un nuevo tipo de relación laboral, el trabajo asalariado. Ya no se compraría a las personas (como esclavas) ni se les consideraría siervas (como en el feudalismo), sino que se comprarían horas de trabajo humano a cambio de un determinado salario. La necesidad de disponer cada vez de más capitales y más crédito para financiar las nuevas actividades fomentó la aparición de organizaciones productivas cada vez más complejas, de las que nacieron las primeras empresas de nuestro tiempo, y la creación de bancos; y, asimismo, la industria sustituyó al artesanado. Gracias a ello y a las sucesivas revoluciones tecnológicas, se incrementaron vertiginosamente la productividad y los beneficios, y también, poco a poco y no sin conflictos, fueron mejorando las condiciones de vida de la población.

El sistema socialista conocido fue un experimento fracasado que empezó a ponerse en marcha en los primeros años del siglo XX en el este de Europa y, más tarde, en China o Cuba, basándose en un protagonismo férreo del Estado que planificaba la producción y establecía las pautas de distribución del ingreso y la riqueza entre la población con criterios muy burocráticos. Aunque con él se consiguieron logros sociales indiscutibles, sus grandes limitaciones en cuanto a eficacia y, sobre todo, en lo referido al respeto de los derechos humanos provocaron su fracaso a finales de los años ochenta del siglo XX.

Actualmente, vivimos en un sistema capitalista que a veces se define como «economía de mercado» o «economía de libre empresa». Pero identificar el capitalismo con la economía de mercado o las empresas es erróneo. Los mercados, es decir, cualquier ámbito en donde se compran y venden los bienes que necesitamos, no son algo exclusivo del capitalismo. Los mercados han existido desde la más remota antigüedad y, en algunos casos, con gran dimensión. Y aunque las empresas de nuestro tiempo son mucho más complejas y desarrolladas, tampoco son exclusivas del capitalismo y, además, no todas ellas pueden actuar en condiciones de plena libertad.

Es más correcto asociar al capitalismo con tres grandes rasgos: el papel determinante de la iniciativa individual, el afán de lucro como motor de la vida económica y el reconocimiento de la propiedad privada sobre los recursos como garante de lo anterior. Pero ni siquiera así queda descrito el capitalismo por los rasgos que verdaderamente lo hacen único y distinto a cualquier otro sistema económico.

Tal y como destacó Karl Polanyi, lo que realmente distingue al capitalismo como sistema económico es que hizo que tres recursos fundamentales (el trabajo humano, los recursos naturales y el dinero) sólo puedan ser utilizados para producir bienes y servicios comprándolos a través del mercado. Es decir, que los convierte en mercancías a pesar de que ninguno de ellos ha sido creado con ese objetivo.

Y lo que deduce Polanyi de ello es que, al mercantilizar tres componentes tan esenciales para la vida y la sociedad, el capitalismo termina mercantilizando toda la vida social; por eso, el capitalismo se caracteriza porque crea algo más que una economía de mercado: crea una sociedad de mercado, porque toda nuestra vida gira alrededor del mercado.

Eso es lo que explica que el mercado haya conquistado cada vez más aspectos o componentes de nuestras vidas. No sólo son mercancías el ocio, la cultura o el cuidado de las personas (además de las tres que ya he señalado, el trabajo humano, los recursos naturales y el dinero), sino que se mercantilizan hasta los vientres para tener hijos, incluso los propios bebés o los órganos humanos. O recursos básicos para la vida, como el agua o incluso el aire. En muchos países con alta contaminación se puede comprar

aire en «dispensarios» especiales (en internet se puede comprobar que en China se ha llegado a vender medio litro de aire por unos cien euros) e incluso alguna empresa vende embotellado el aire procedente de diversos espacios naturales (Vitality Air, por ejemplo).

En todo caso, hoy día no se puede decir que en el mundo exista un sistema económico capitalista puro. Existen todavía residuos del feudalismo (muchas prácticas de empleo doméstico, por ejemplo, pueden considerarse como serviles) o incluso del esclavismo, y en muchos países hay servicios públicos de salud, educación, pensiones, etc. que responden más bien a principios socialistas.

La magnitud que representa la actividad pública en países típicamente capitalistas (como pueden ser Alemania, Estados Unidos o Japón, en donde el gasto público supone el 44 por ciento, 35,5 por ciento y 39 por ciento, respectivamente, de sus PIB) indica que el ámbito de iniciativa privada es muy importante, pero ni mucho menos el único, incluso en los últimos años de claro predominio de ideas liberales y privatizadoras. Y, junto a la actividad pública, en el actual sistema capitalista se desarrollan también formas de propiedad que no son capitalistas, como la cooperativa, así como multitud de fórmulas de trabajo voluntario que responden a incentivos de generosidad y solidaridad que están en las antípodas de lo que se supone que mueve a este tipo de economías.

Todas estas características tan complejas del capitalismo hacen que la polémica sobre sus virtudes y defectos sea abundantísima y tan antigua como el propio sistema, y es previsible que no vaya a resolverse próximamente. Tanto es así que algunos economistas han terminado por hacer chistes sobre esta cuestión, como hizo Galbraith: «En el capitalismo —dijo— el hombre explota al hombre. Bajo el comunismo, es justo al contrario».

En todo caso, lo que corresponde aquí no es hacer esa evaluación, sino tan sólo proporcionar elementos para la reflexión que permitan a cualquier persona comenzar a pensar al respecto, si lo considera necesario, con mayor capacidad de juicio.

En general, se puede decir que el capitalismo es un sistema económico que tiene ventajas o virtudes innegables.

En primer lugar, la posibilidad de obtener beneficio privado proporcionando satisfacción a las necesidades de las demás personas incentiva las actividades encaminadas a producir bienes y servicios y a ponerlos a disposición de la población en general. Y eso, además, sin que sea necesario que haya una autoridad o algún sujeto en especial que tenga que decidir que se lleve a cabo o que determine qué se necesita. Quien desee obtener beneficio buscará los medios para conocer qué desea la población y el modo en que quiere disfrutar de ello.

Ésta es la razón que ha hecho del capitalismo un sistema capaz de promover una gran actividad económica y de lograr un nivel de satisfacción de las necesidades humanas que nunca antes se había logrado, ni en la misma cantidad ni con semejante calidad.

En segundo lugar, la búsqueda del máximo beneficio también hace que los sujetos traten de utilizar los recursos con la mayor eficiencia económica, es decir, incurriendo en los menores costes posibles y con el mínimo despilfarro.

Finalmente, es lógico que la búsqueda del beneficio se convierta igualmente en un potente incentivo para la innovación y para el impulso de la creatividad, lo que también explica que haya sido durante el capitalismo cuando se hayan aplicado y puesto en marcha las mayores innovaciones de la historia de la humanidad.

Sin embargo, de manera prácticamente inseparable de todo ello, se pueden señalar inconvenientes o defectos también inherentes al funcionamiento del sistema capitalista.

En primer lugar, el afán de lucro como motor de la vida económica hace que se produzca para obtener beneficio y no para satisfacer necesidades. Aunque sea cierto, como hemos señalado antes, que para obtenerlo hay que poner al alcance de la población los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades, es evidente que ni la obtención del máximo beneficio garantiza que se satisfagan todas las necesidades humanas ni está asegurado que la satisfacción de todas esas necesidades sea compatible con el máximo beneficio. Eso es lo que explica que, junto a una gran acumulación de capitales, haya también grandísimas áreas de insatisfacción humana.

En segundo lugar, es cierto que el capitalismo se basa en la libertad de empresa y de utilización de los recursos, pero también parece evidente que no todos los seres humanos somos igual de libres, porque no todos somos propietarios y porque hay grandes desigualdades de raza, de sexo o causadas por el origen y el entorno social, entre otras. Y tratar igual a los desiguales es posiblemente la primera y más grande causa de injusticia. Ocurre entonces lo que comentaba irónicamente Anatole France: «La Ley, en su magnífica ecuanimidad, prohíbe, tanto al rico como al pobre, dormir bajo los puentes, mendigar por las calles y robar pan».

En tercer lugar, el capitalismo puede ser la causa de un gran despilfarro y no procurar ni mucho menos esa mayor eficiencia económica de la que se precian sus defensores, y ello por dos razones fundamentales. La primera, porque utiliza recursos naturales como si fueran gratis, al no tener expresión monetaria (el paisaje, la diversidad biológica no tienen precio, pero eso no quiere decir que no tengan valor y que se puedan gastar como si fueran recursos gratuitos e ilimitados). La segunda, porque no hay ningún sistema que informe a los vendedores de la cantidad exacta que desean los compradores y de dónde desean adquirir los bienes o servicios. Eso hace que el capitalismo sufra muchas crisis causadas por el desacoplamiento entre lo que se ofrece a los compradores y lo que éstos desean adquirir.

En cuarto lugar, y tal como ya hemos señalado, la búsqueda del lucro lleva a convertir en mercancía aspectos cada vez más diversos de la vida social, y eso puede chocar con principios éticos elementales que son defendidos por una gran parte de los seres humanos. O, al menos, es algo que provoca una necesidad de reflexión que no siempre se lleva a cabo, porque se da por hecho que debe predominar la consecución del máximo beneficio. El caso comentado del mercado de niños, mujeres u órganos (que muchos economistas liberales justifican y valoran positivamente) es un caso claro de ello.

Por último, en las economías capitalistas es inevitable que se produzca una tensión permanente entre el capital y el trabajo, o, más rigurosamente hablando, entre los propietarios del capital y los asalariados, porque, se quiera o no, tienen intereses contrapuestos.

Simplificando (como hicimos en el capítulo 4 con el ejemplo de la fabricación de una flauta), podemos decir que el valor del producto final de un bien que produzcamos es la suma de las retribuciones al trabajo (salario) y las correspondientes a los propietarios del capital (beneficio). Lo que quiere decir que el ingreso final que proporciona la producción va al beneficio o al salario, a los capitalistas o a los asalariados. No puede ser de otra forma, y resulta lógico, por tanto, que haya un conflicto inevitable. Los asalariados tratarán legítimamente de lograr una parte mayor en ese reparto, reclamando salarios más elevados. Pero, si lo consiguen, sólo puede ser a costa de que disminuya el beneficio. Y los propietarios del capital tratarán, legítimamente, de aumentar su parte en el reparto incrementando el beneficio, pero eso sólo se podrá lograr reduciendo la retribución a los asalariados. Y de ahí los problemas. Si los propietarios del capital no reciben una remuneración que consideren satisfactoria para compensarlos, no llevarán a cabo la actividad productiva y no contratarán asalariados. Pero, por otro lado, si la masa salarial es demasiado baja puede ser que no haya recursos suficientes entre los asalariados para adquirir la producción de los capitalistas. Y, además de eso, el cese de la producción podría provocar una caída en la indigencia de millones de seres humanos que no tienen otro recurso para vivir que su trabajo.

Por tanto, el nivel en el que se alcanza el equilibrio en cada momento es el resultado de un pulso constante que no siempre se resuelve pacíficamente, de manera positiva y con estabilidad. En algunas etapas históricas, esta tensión ha dado lugar a pactos y a un gran consenso distributivo, gracias a la creación de instituciones y normas arbitrales y protectoras. Pero, en otros momentos, el conflicto es abierto, y la solución resultante es muy asimétrica, como viene ocurriendo en los últimos decenios. Cuando los asalariados han gozado de mayor capacidad y poder de negociación, la masa salarial aumenta; y cuando los capitalistas son los que ganan el pulso, venciendo la resistencia sindical y la de los asalariados, la masa salarial baja. Así lo ha demostrado recientemente Jordan Brennan, quien ha analizado un largo período de tiempo en Estados Unidos. En 1935, la densidad sindical estadounidense, el porcentaje de población trabajadora sindicada, era del 8 por ciento, y el porcentaje del ingreso total nacional que

iba a parar al 99 por ciento de los trabajadores con menos salario era del 44 por ciento. La densidad sindical en la década de 1970 subió al 30 por ciento y el porcentaje de ingreso total que iba para el 99 por ciento de salarios más bajos era el 54 por ciento. Desde los años siguientes a la década de 1980, la densidad sindical bajó, y ahora es del 11 por ciento, mientras que el porcentaje de ingreso total para el 99 por ciento de salarios más bajos ha disminuido al 41 por ciento.[32]

Las consecuencias concretas de todo ello las iremos viendo en las páginas siguientes.

7

¿Cómo funciona realmente el mercado en las economías capitalistas?

Curiosamente, a los defensores del sistema económico en el que vivimos, es decir, del capitalismo no les gusta utilizar este término. Es fácil comprobar que no hablan de economía capitalista y que no reivindican y ensalzan el capitalismo como tal. Se refieren a las virtudes del mercado, las cuales proclaman, así como, por ende, las de la economía de mercado. Así ocurre incluso en los grandes textos legales, como nuestra Constitución: «Se reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado», dice en su artículo 38. Y, por añadidura, se asocia el concepto de mercado al de libertad. Se habla, como en nuestra Constitución, de libre empresa, de mercado libre, de libre iniciativa, de libertad de elección…

Sin embargo, la expresión «economía de mercado» es bastante incorrecta e incapaz por sí misma de identificar un tipo de economía, tal y como ya hemos señalado. Es una metáfora, pero no un concepto científico y riguroso. Si llegara a la Tierra un extraterrestre al que le explicásemos lo que es un mercado y le dijésemos que la economía española es una «economía de mercado» le estaríamos dando una idea muy alejada de la realidad, porque es evidente que sólo una parte bastante reducida de los bienes y servicios que utilizamos para nuestro sustento se obtienen a través del mercado.

Teóricamente, podría haber economías de mercado (es decir, con un gran predominio de los intercambios a través de él) en las que, sin embargo, el trabajo, los recursos naturales o el dinero no se pudieran comprar o vender en los mercados, que es lo que verdaderamente caracteriza al capitalismo.

El término economía de mercado también describe muy mal a nuestras economías debido a que hablar de mercado en singular no tiene mucho sentido. La realidad es que hay diferentes tipos de mercado, y cada uno de ellos tiene características y efectos muy distintos a los demás.

Hablar de mercado en singular es como hablar de drogas sin matizar, concretar o particularizar. Unas son muy peligrosas y otras inocuas, y cada una tiene un efecto según como se utilice, quién la tome y en qué condiciones lo haga. Decir que el mercado proporciona eficiencia o libertad económica es igual de impreciso, equívoco y, por tanto, incorrecto como afirmar que las drogas proporcionan salud.

En nuestras sociedades se ha consolidado un relato que viene a decir que la ciencia económica ha demostrado que el mercado es el mejor mecanismo para lograr que las economías funcionen de la mejor manera posible porque garantiza que los intercambios de bienes se realicen con el coste más bajo. Y también porque, al no necesitar de ningún tipo de intervención gubernamental, proporciona la máxima libertad de actuación a todos los sujetos.

Efectivamente, desde finales del siglo XIX se viene intentando demostrar que eso es así, es decir: que la economía de mercado se basa en la existencia de mercados perfectos capaces de proporcionar un equilibrio de máximo bienestar, no sólo a los compradores y vendedores individuales, sino al conjunto de la sociedad, y sin necesidad de que ningún tipo de costosa autoridad tenga que intervenir para decidir lo que debemos hacer cada uno de nosotros.

Cuando se oye esto, ¿quién se va a oponer al mercado?, ¿quien va a ser tan torpe de renunciar a un mecanismo perfecto que proporciona a todos y cada uno de los sujetos económicos el máximo nivel de bienestar posible?, ¿cómo poner trabas a que los textos constitucionales y todas nuestras leyes entronicen al mercado y a la economía de mercado como el marco de la vida económica?

El problema de todo este relato es que es pura y simplemente una fantasía, ya que la teoría económica no ha demostrado lo que se nos cuenta día a día.

Veamos. Un mercado es cualquier espacio (no necesariamente físico) en el que se encuentran sujetos que desean adquirir bienes o servicios y otros que están deseosos de vender los suyos. En ese encuentro enfrentan sus respectivos deseos y se ponen de acuerdo sobre las condiciones en que pueden realizar un intercambio, es decir, sobre la cantidad del bien o servicio que pasa de vendedores a compradores y sobre su precio.

Funcionan, por tanto, como un espacio en el que, gracias a los precios que se fijan en ese regateo, se puede responder a las tres grandes preguntas de la economía: qué se va a producir, cómo y para quién hacerlo. Y su utilidad es justamente ésa, establecer los precios sin que sea necesaria la intervención de ningún tipo de autoridad o decisión externa al intercambio, sino simplemente a partir de los deseos de compradores y vendedores que se entrecruzan. Algo que es fundamental porque los precios son como una especie de «avisos» o señales que sirven para que los sujetos económicos tomen sus decisiones sobre esas tres preguntas fundamentales.

Cuando acuden a un mercado, los consumidores deciden consumir unos bienes u otros, y en una u otra cantidad, en virtud de los precios. Samuelson decía que son sus «votos monetarios», pues el precio que está dispuesto a pagar un consumidor por un bien o servicio es la indicación o expresión de su preferencia, de lo que desea que se produzca y de qué cantidad está dispuesto a comprar. Y exactamente igual ocurre con las empresas, pues deciden qué bienes o servicios producir en función de los precios que pueden recibir por ellos. También combinan los diferentes factores (es decir, dan respuesta a la segunda pregunta de cómo producir) según cuales sean los precios a los que pueden adquirir cada uno de ellos. Y los precios también son los que deciden realmente para quién producir: en el mercado se produce para quienes estén en condiciones de adquirir los bienes y servicios a los precios que se establezcan.

El mecanismo por el que los precios se fijan en el mercado es un sistema automático para regular la escasez y para facilitar la satisfacción de los sujetos. Cuando hay escasez y muchos compradores se quedan sin los bienes o servicios que desean, los precios serán más elevados, y eso atraerá a nuevos productores o hará que los ya existentes aumenten la cantidad que producen, animados por la posibilidad de venderlos a precios más altos y,

por tanto, con mejores condiciones para compensar los costes que les hayan supuesto producirlos. Por el contrario, si concurren demasiados compradores y hay una cantidad excesiva de bienes y servicios ofrecida por los vendedores, los precios bajarán, y eso hará que a muchos de estos últimos ya no les interese seguir produciendo (porque con precios tan bajos no compensan sus costes). En ese caso, abandonarán el mercado, de modo que bajará la cantidad de bienes y servicios a disposición de los compradores y llegará un momento en que los deseos de unos y otros se nivelen en una determinada cantidad y a un determinado precio.

Esto es lo que ocurre en cualquier mercado, bien sea éste muy sencillo o muy complicado. Cuando los niños o las niñas intercambian cromos en su colegio no hace falta que nadie les indique cuántos de cada uno han de dar por los demás. Ellos mismos se dan cuenta de que, cuando hay alguno más raro o escaso, enseguida sus amigos o amigas estarán dispuestos a darle más que cualquier otro a cambio. Y los mercados en donde se intercambian los bienes o servicios más valiosos del mundo responden a un esquema semejante.

Lo que ocurre, como ya adelantamos anteriormente, es que en esos diferentes mercados hay siempre normas o ausencia de ellas que permiten tener o no tener determinados comportamientos; y, según qué comportamientos estén permitidos, los mercados tendrán más o menos facilidades para determinar precios que sean satisfactorios para todas las partes. Si se permite, por ejemplo, que un solo niño monopolice los cromos o que una sola empresa sea la única que ofrezca un bien o servicio, seguro que aprovecharán (como veremos con más detalle en otro momento) para reclamar un precio más elevado.

La ventaja del hecho de disponer de mercado es evidente, y eso explica que éstos hayan existido en casi todas las etapas del desarrollo humano, a poco que las sociedades se hayan hecho mínimamente complejas. Gracias a los intercambios autónomos que se dan allí se puede desenvolver el comercio y poner bienes y servicios a disposición de quienes los necesitan, tomando decisiones sobre la cantidad y el modo de producir que no requieren autoridad alguna ni instituciones demasiado complejas para que funcionen.

Pues bien, lo que algunos economistas demostraron es que, si se cumplen determinadas condiciones (pero sólo si se cumplen todas y cada una de ellas estrictamente), los mercados pueden garantizar que los recursos se utilicen al menor coste posible. Es decir, con la mayor eficiencia o, como decimos los economistas, en su uso más valioso. Pero ocurre que estas condiciones son tan estrictas que es prácticamente imposible que en la realidad se puedan encontrar esos mercados perfectos en donde pueda ocurrir lo que se quiere demostrar.

Los únicos mercados en donde teóricamente se puede lograr esa máxima eficiencia son los llamados mercados de competencia perfecta, y para que sean así deben darse al mismo tiempo todas y cada una de las siguientes condiciones:

- Los sujetos que intervienen en los intercambios deben tener en cuenta sólo su propio interés, ser perfectamente racionales y buscar siempre su máximo beneficio o utilidad individual.
- Debe haber un número de intervinientes tan elevado que ninguno de ellos, ni ningún consumidor ni ninguna empresa, pueda tener poder sobre los demás o sobre la formación del precio. Si alguna empresa elevara el precio para tratar de obtener más beneficio, perdería a todos sus clientes, y si lo bajara para tratar de ganar a otros, las demás empresas harían lo mismo y nadie se beneficiaría. Gracias a ello se puede establecer el precio más bajo posible.
- El producto que se intercambia en el mercado debe ser completamente idéntico y homogéneo. Debe ser así porque si alguna empresa fuese capaz de diferenciarlo a los ojos de sus clientes, bien de verdad o falsamente, podría venderlo a precio más elevado, rompiendo entonces la condición anterior.
- No pueden existir barreras ni dificultades para la entrada o salida de empresas en el mercado. De esta manera, si en algún momento hubiera escasez y estuvieran subiendo los precios, enseguida se incorporarían empresas atraídas por los precios más elevados y aumentaría la oferta, de modo que de nuevo bajarían los precios.

- Tanto los consumidores como las empresas deben tener información perfecta y gratuita para saber exactamente y sin ningún coste todo lo relativo a las circunstancias del mercado y, concretamente, dónde se vende más barato o más caro, por ejemplo.
- Todos los costes y beneficios que genere la actividad de los productores deben estar incluidos en el precio. Si una empresa contamina y no tiene en cuenta el daño y los costes que eso produce a otros sujetos, lógicamente producirá más de lo necesario. Y, al revés, si alguien se apropia de los beneficios que otro sujeto genera, este último no tendrá incentivo para producir.

Finalmente, y aquí viene la traca final, para que puedan existir mercados de competencia perfecta se necesita que exista un dictador que redistribuya la renta. Sí, hemos dicho bien: la teoría económica demuestra que para que haya un mercado de competencia perfecta y se pueda alcanzar el máximo bienestar social es necesario que exista un dictador o, en palabras textuales de uno de los microeconomistas más reconocidos del mundo, el catalán Andreu Mas-Colell, «una autoridad central benevolente, que […] redistribuye la riqueza para maximizar el bienestar social».[33]

La explicación de esto último es bastante complicada en los términos matemáticos en que se mueven estas demostraciones, pero se puede entender intuitivamente.

Si se cumplen todas esas condiciones anteriores, es posible demostrar matemáticamente que todos los mercados de la economía, y no sólo uno en particular, proporcionan la mejor situación posible, un óptimo de bienestar social; eso sí, entendiendo por bienestar el hecho de que todos los individuos adquieran los recursos al menor coste posible y maximicen así su utilidad o beneficio, ya que, como hemos señalado anteriormente, para demostrar que los mercados son perfectos, la teoría económica liberal deja a un lado la distribución de la renta.

Sin embargo, es evidente que, cuando se inician los intercambios, la renta debe estar distribuida ya de algún modo para que los diferentes sujetos hayan podido tener recursos en sus bolsillo que les permitan producir, vender o comprar. Y es igualmente obvio que, en el momento justo en que

se finaliza un intercambio, la renta ya está distribuida de otro modo (porque los recursos han pasado de una mano a otra). Por tanto, para poder decir que los intercambios que se han llevado a cabo en el mercado proporcionan a todos los sujetos (a la sociedad en general) la máxima satisfacción o bienestar, es imprescindible que todos los sujetos estén satisfechos con la distribución de la riqueza resultante. Pero, como el mercado sólo funciona para proporcionar los precios más baratos con independencia de la distribución, debe haber otro mecanismo que garantice que la distribución final sea satisfactoria: la autoridad central benevolente a la que se refiere Mas-Colell.

Esto es lo que nunca dicen quienes defienden las bondades del mercado: la teoría económica establece que para que existan los mercados perfectos que se supone son la garantía de la mayor libertad económica es imprescindible que la economía funcione bajo la autoridad de un dictador.

Pero no terminan aquí los problemas.

Dos autores de un manual de introducción a la economía bastante usado hace unos años en muchas universidades, Paul y Ronald J. Wonnacott, resumen con toda claridad las conclusiones de este modelo teórico: «La mano invisible de Adam Smith funciona; la búsqueda del beneficio privado lleva al beneficio global para la sociedad. Es decir, existe una solución socialmente eficiente».[34] Pero, cuando otro importante economista, Jack Hirshleifer, se preguntaba «qué puede fallar» en ese mercado, responde de forma no menos tajante: «Casi todo».[35]

Efectivamente, lo que normalmente ocurre en la realidad es que los mercados no son perfectos, sino que presentan continuamente imperfecciones que los economistas llamamos «fallos» del mercado; unos fallos son corregibles, de modo que los mercados pueden seguir funcionando más o menos correctamente (pero siempre que haya intervenciones públicas correctoras, como veremos), mientras que otros impiden taxativamente que los mercados funcionen.

El análisis del comportamiento humano y de la realidad en la que se desenvuelven los mercados ha permitido poner en cuestión la verosimilitud de esas condiciones.

Como hemos visto ya, multitud de investigaciones, algunas de ellas experimentales, demuestran que no se puede sostener que los seres humanos nos comportemos en la vida económica como deberíamos comportamos para que los mercados sean de competencia perfecta. Sencillamente, no somos como la caricatura del ser humano que la teoría económica ha inventado para poder encajar las piezas del modelo de la competencia perfecta. Y lo mismo ocurre con las empresas: desde hace muchos años se ha podido comprobar que la mayoría de ellas actúan guiadas por objetivos diferentes a la maximización del beneficio, como aumentar su poder de mercado, crecer en tamaño, incrementar las ventas, elevar su cotización en bolsa o subir la retribución de sus directivos, entre otros.

Por otro lado, la evidencia empírica muestra que en los mercados hay una gran concentración del poder de decisión y que la competencia suele brillar por su ausencia. En lugar de mercados de competencia perfecta, las economías contemporáneas están pobladas de oligopolios (mercados en donde actúa un pequeño número de empresas que suelen ponerse de acuerdo para repartírselos), monopolios (mercados con una sola empresa oferente que tiene lógicamente un gran poder de decisión) o de competencia monopolística (en donde las empresas diferencian los productos que venden para «capturar» a su clientela y actuar así casi como verdaderos monopolios) .

Así, una sola empresa controla el 75 por ciento del comercio mundial de diamantes; dos empresas, las tres cuartas partes del comercio mundial de granos; tres, el mercado de café tostado molido; cuatro, el 70 por ciento del comercio mundial de comida; seis, la industria discográfica mundial; diez, más del 50 por ciento del mercado farmacéutico mundial, el 54 por ciento del beneficio del sector de la biotecnología, el 62 por ciento del sector de la farmacéutica veterinaria, el 80 por ciento del mercado global de pesticidas, el 80 por ciento del comercio mundial de los alimentos, el 95 por ciento del mercado mundial de semillas comerciales o el mercado internacional del petróleo. Menos de quince empresas son propietarias de la práctica totalidad

de los animales que se dedican a alimento humano en todo el mundo, y la mitad de los huevos industriales del mundo y uno de cada dos pavos los ponen aves de la multinacional Hendrix o de sus filiales.

Según demostraron investigadores del Instituto Tecnológico de Zúrich, 737 «entidades» (bancos, fondos de inversión o grandes compañías industriales) controlan el 80 por ciento del valor accionarial de las 43.000 multinacionales que estudiaron y que dominan los mercados mundiales; 147 multinacionales controlan el 40 por ciento del total, y, dentro de ellas, hay cincuenta «superentidades» que tienen un poder e influencia mucho mayor.[36]

La magnitud de estas grandes compañías es gigantesca; para imaginarla, basta considerar que, en 2011, sólo Estados Unidos (con un PIB de 17 billones de dólares ese año), la Unión Europea (15,6 billones de dólares) y China (7,9 billones de dólares) tenían un volumen de actividad mayor que los activos de las tres empresas financieras más grandes del mundo juntas, J. P. Morgan, ICBC, HSBC (6,85 billones de dólares en conjunto). Asimismo, en 2015, el valor de los activos del Banco Santander fue de 1,3 billones de dólares, es decir, algo mayor que el del PIB español en ese año (1,2 billones de dólares).

Esa concentración se produce en prácticamente todas las economías del mundo, y afecta a todo tipo de productos, y de manera más acusada a los de gran consumo o a los de empresas que tienen más poder (finanzas) o influencia en la opinión pública (medios de comunicación). En España, una sola empresa controla la tercera parte de los pollos que se consumen, y tres empresas, la mitad; cinco empresas controlan aproximadamente uno de cada cuatro huevos consumidos; cinco grupos de empresas controlan el 45 por ciento de las frutas y verduras. El 75 por ciento de los alimentos que comemos los compramos a siete empresas (cinco corporaciones de supermercados más dos centrales de compra), y Mercadona controla por sí sola el 23 por ciento.[37]

La búsqueda de la concentración y del poder de mercado no es casual ni caprichosa, sino la estrategia obligada para reducir los costes y aumentar los beneficios. Como menciona Ferran García en el artículo citado en la nota anterior («Dos menos uno, dos»), la Comisión de la Competencia del

Reino Unido calcula que pasar de un 10 a un 20 por ciento de cuota de mercado supone reducir un 5 por ciento el precio pagado a los mismos proveedores.

Lógicamente, es muy ingenuo creer que con esta concentración tan extraordinaria los mercados pueden funcionar en virtud de las reglas de la competencia y que en ellos se toman las decisiones en condiciones de libertad por parte de todos los sujetos que intervienen. Según un estudio de los sindicatos austríacos, existen entre quince mil y veinte mil *lobbies* en Bruselas, sede de la Comisión Europea, que se gastan casi 3.000 millones de euros en influenciar a sus dirigentes. La gran mayoría de ellos son empleados de las grandes empresas financieras y de las corporaciones multinacionales (el 68 por ciento), y sólo una minoría (un 1 por ciento) representa a sindicatos y asociaciones de ciudadanos. En Washington D. C. actúan unos 10.500 *lobbies*, es decir, casi una media de 25 por cada congresista, y gastan unos 1.500 millones de dólares. Y todas las grandes empresas tienen departamentos dedicados a influir lo más directamente posible en la elaboración a su favor de las leyes y normas reguladoras del sector en el que tengan intereses.

La consecuencia de este fallo que podríamos considerar como generalizado es que los precios no son de eficiencia. En muchos casos, esto es así porque las propias grandes empresas son las que constantemente manipulan los precios en su beneficio. Diversas investigaciones judiciales en muchos lugares del mundo han demostrado efectivamente que los grandes bancos y multinacionales han manipulado habitualmente los precios en mercados fundamentales como los de electricidad, divisas, oro y plata, petróleo y muchas otras materias primas, así como los tipos de interés. Incluso se sabe perfectamente que muchas de las operaciones de «alta frecuencia» que compran y venden en milésimas de segundo, aparentemente a través de algoritmos informáticos impersonales, se manipulan en los grandes mercados financieros.[38]

La diferenciación de los productos y el recurso a la publicidad y al marketing es algo tan habitual y conocido en nuestras economías que no vale la pena detenerse mucho en ello. Y el recurso a la presentación de productos más o menos iguales bajo diferentes marcas no sólo esconde esa

diferenciación a veces artificiosa, sino también el gran poder de las compañías sobre el mercado y las gigantescas barreras de entrada a los mercados que existen de facto. Así, Unilever y Unilever tienen unas 400 marcas; Mars, más de 100 marcas; Procter & Gamble, más de 300; Kraft, más de 150; Johnson & Johnson, más de 75; Nestlé, unas 30 marcas, bajo las que distribuye unos 150 productos.

Y no es menos evidente el fallo que supone la información costosa, imperfecta o asimétrica con la que los diferentes sujetos actúan en el mercado. Sirva de ejemplo un estudio de la Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (CEACCU), de marzo de 2010, que demostró que el 70 por ciento de las personas que contratan productos financieros con los bancos lo hace «a ciegas» porque las entidades no ofrecen al usuario tiempo para revisar las cláusulas o el contrato, en contra de lo previsto en la normativa financiera.

También aparece un fallo del mercado, en este caso total, cuando las necesidades no se pueden satisfacer con bienes privados (aquellos que una vez que son poseídos por alguien ya no pueden utilizarse o consumirse por otra persona), sino por los llamados bienes públicos; estos últimos son los que tienen una naturaleza tal que resulta imposible excluir a los demás de su disfrute cuando los utiliza una persona en particular. Eso es lo que pasa, por ejemplo, con la luz de un faro, y por eso es un bien público: el hecho de que la utilice un barco no impide que pueda usarlo otro cualquiera. Por tanto, no se les puede poner precio, porque ningún barco pagaría por ese servicio, dado que no se puede evitar que lo reciba aunque no pague por él. Decimos que es un fallo total del mercado porque, en este caso, para determinar qué cantidad de bien público se produce, no se puede acudir al «voto monetario», sino que hay que tomar una decisión política, preguntando a la gente. Además, en lugar de financiar su producción por medio del precio obtenido habrá que hacerlo a través de impuestos.

Puede darse otro fallo cuando la actividad que llevan a cabo los sujetos genera costes o beneficios sobre otros sujetos (llamados externalidades o costes o beneficios externos), y entonces no se recogen en el precio del producto todos ellos. En este caso, puede funcionar el mercado, pero lo hace con ineficiencia: si no se tienen en cuenta las externalidades (por

ejemplo, los de contaminación o de efectos sobre la salud de otras personas), la producción o el consumo serán mucho mayores que las eficientes, y sucederá al revés si lo que no se registra son los beneficios. Si entre los costes de un paquete de cigarrillos no sólo se incluyesen los directos, derivados de producirlo, sino también los de tratar las enfermedades y daños que ocasiona el tabaco, el precio de la cajetilla sería tan elevado que su producción y su consumo disminuirían. Asimismo, si un inventor no pudiera obtener ingresos de sus descubrimientos, seguramente no dedicaría tiempo a tratar de obtenerlos.

Finalmente, también hay que tener en cuenta otro fallo adicional de los mercados, y es que, al no tener en cuenta los efectos distributivos, pueden estar proporcionando soluciones de eficiencia con una distribución de la renta y la riqueza tan desigual o indeseada que terminen por producir el desequilibrio de toda la economía y toda la sociedad.

En definitiva, la realidad de los mercados capitalistas no es la idílica de los modelos liberales, sino que está inevitablemente llena de imperfecciones que, como veremos, no hay más remedio que tratar de evitar por completo o, al menos, de corregir a través de intervenciones públicas.

8

¿De dónde vienen los ingresos con los que podemos adquirir los bienes y servicios?

Una cuestión fundamental para el análisis de la actividad económica es determinar de dónde proceden los ingresos con los que los sujetos económicos pueden adquirir los bienes que necesitan para sobrevivir (en el caso de los consumidores) o para producirlos (en el caso de las empresas).

La teoría económica convencional da una solución al respecto que es relativamente fácil de entender sin necesidad de recurrir a los planteamientos matemáticos que la sostienen. Podemos resumirla en unas pocas ideas de partida principales:

- Los recursos con los que los sujetos pueden adquirir los bienes que necesitan (ya sean bienes de consumo, los trabajadores, o bienes de capital, los capitalistas) proceden de vender o alquilar los factores (trabajo, recursos naturales o capital) de los que son propietarios.
- Esos factores se alquilan o venden y compran en mercados llamados precisamente por eso mercados de factores.
- En esos mercados hay una oferta y una demanda de cada factor y entre ambas se determina el precio de equilibrio.
- Ese precio es el salario (en el caso del trabajo), la renta (en el caso de los recursos naturales) o el interés (en el caso del capital).

A partir de aquí, por tanto, para entender de dónde proceden y cómo se determinan los ingresos de los sujetos económicos, lo que hay que saber es de qué depende su oferta y su demanda y cómo funcionan esos mercados.

Veamos en primer lugar cómo plantea este problema la teoría convencional que se explica en la inmensa mayoría de los cursos y textos de economía, y luego veremos sus errores y limitaciones más importantes.

La oferta y la demanda de cada factor que hacen sus propietarios depende de circunstancias diferentes en cada caso.

La oferta de trabajo que hacen los trabajadores depende del salario que esperan recibir, y se supone que, cuanto más elevado sea éste, más estarán dispuestos a ofertar.

La oferta de recursos naturales es más compleja, porque es limitada. Por tanto, lo más probable es que apenas responda a los cambios en el precio. Por mucho que se eleve el precio de un recurso natural no será posible que aumente su cantidad (o lo hará en muy poca cantidad) si su dotación es limitada.

La oferta de capital la realizan quienes ahorran recursos y pueden ponerlos a disposición de los inversores, de modo que, por tanto, será mayor o menor dependiendo del volumen de ahorro que haya en la economía (que a su vez depende del ingreso total de los ahorradores) y del beneficio que se pueda obtener utilizando los bienes de capital.

Por su parte, la economía convencional establece que la demanda de trabajo, de recursos naturales y de capital dependerá de su precio (del salario, de la renta y del interés que haya que pagar por utilizarlos) y del beneficio que se pueda obtener.

Más concretamente, se establece que una empresa demandará más o menos cantidad de un factor en función de su llamada productividad marginal. Éste es un concepto fundamental en la economía convencional cuyo significado es fácil de entender: representa el aumento en la producción que se consigue cuando se aumenta en una unidad el factor utilizado. Por ejemplo, la productividad del trabajo sería el aumento en la producción que se consigue aumentando en una unidad el trabajo utilizado, y lo mismo sería la productividad marginal de los recursos naturales o del capital.

La lógica inherente a esta propuesta también es elemental: una empresa contrata una unidad más de trabajo si al hacerlo gana más que lo que le cuesta, lo cual se sabe comparando su productividad marginal y su

salario. Mientras que la primera sea mayor que el segundo, le interesará contratar más trabajo. Y dejará de contratarlo cuando el salario que tenga que pagar sea ya mayor que la productividad que añade la nueva hora de trabajo. E igual sucede con los recursos naturales y el capital.

En los cursos de teoría económica se demuestra matemáticamente que si la empresa opera en mercados de competencia perfecta y según el criterio que acabamos de señalar (contratando factor mientras que su productividad marginal sea mayor que el salario) se obtendrán máximos beneficios y, al igual que como ya dijimos que ocurría en el mercado de bienes y servicios, se producirá una situación de máxima eficiencia y, por tanto, de máximo bienestar social; entendido este último como aquella situación en la que nadie puede mejorar sin perjudicar a otro.

Pero esta explicación convencional de cómo se determina la retribución de los factores productivos tiene un problema: ni es realista ni es coherente.

Algunas grandes figuras de la economía, como, por ejemplo y de manera destacada, Piero Sraffa y Joan Robinson, demostraron que el concepto de capital y el de productividad marginal no son coherentes con la propia teoría neoclásica. Es una idea cuyo desarrollo resulta bastante complejo y difícil pero cuyo contenido básico se puede exponer de manera intuitiva.

Como hemos explicado más arriba, la economía convencional dice que, para todos los mercados (para la economía en su conjunto), la retribución o precio de un factor (capital o trabajo) depende de la productividad marginal que ese factor proporciona. Sin embargo, para conocer la productividad de un factor en conjunto, hay que homogeneizar todos «los capitales» (máquinas, instalaciones, herramientas, etc.) o todos «los trabajos» (ingenieros, auxiliares, operarios, etc.) que forman parte del capital en conjunto y del trabajo en conjunto. Pero resulta evidente que cada uno de esos componentes es diferente a los demás: una máquina aporta a la producción en su conjunto algo distinto de lo que aporta una instalación o una herramienta; y un dentista aporta a la producción en su conjunto algo diferente a lo que aporta una ingeniera, un fresador o una vendedora de seguros. Por tanto, si queremos hablar de factores en conjunto, de

productividad marginal en conjunto…, debemos homogeneizar los factores. Y la única manera de homogeneizarlos es a través de sus precios, para lo cual es necesario saber los de cada uno. Y ahí aparece la incoherencia: para determinar el precio de un factor (su retribución) a través de la productividad hay que saber antes su precio.

Esta incoherencia lógica de la teoría convencional permite afirmar que no es cierto que la retribución de los factores venga determinada por lo que cada uno de ellos aporta al producto final. Y a eso se añade que la evidencia empírica nos indica claramente que en la vida real las empresas no retribuyen según ese criterio a sus empleados. Lo que obligadamente debería llevar a preguntarse (algo que no se hace habitualmente) por qué los economistas se empeñan en afirmar año tras año en los cursos que imparten y en los libros que escriben una idea que es tan claramente inconsistente y falsa.

La respuesta es sencilla: forma parte de ese «fraude inocente» del que hablaba Galbraith y que resulta muy útil a quienes se benefician del modo tan desigual en que se distribuyen las rentas en el capitalismo.

Diciendo que lo que se le paga a los asalariados o a los propietarios del capital depende de su contribución al producto (de su productividad marginal, en términos todavía más técnicos) se da a entender que esa retribución es algo bastante objetivo e inamovible, pues depende tan sólo de cuál sea el esfuerzo o la aportación de cada uno. Justificando por qué los directivos empresariales han llegado a ganar tanto en los últimos años, Gregory Mankiw dice que eso es así porque «el valor de un buen directivo es extraordinariamente alto».[39] Una idea tautológica, como demuestran Susan Holmberg y Mark Schmitt, porque ese valor, en todo caso, depende de un equipo de factores mucho más generales cuando se toma como referencia para cuantificarlo la cotización de las acciones de la empresa.[40] Pero lo importante es que quien se crea ese argumento (como ocurrirá con la mayoría de la gente cuando lo oiga miles de veces y en boca de prestigiosos economistas o en los manuales de economía), nunca pondrá en duda la distribución de la renta existente, pues considerará que es, como acabamos de decir, algo objetivo e incluso justo, pues es lo que se corresponde con la exacta contribución de cada cual al producto final.

Por otro lado, la experiencia nos dice que en los mercados de factores hay muy poco de competencia perfecta. Es fácil comprobar, por el contrario, que los mercados de factores son bastante singulares y que en ellos es muy difícil que puedan operar la oferta y la demanda libremente para determinar sus precios; y esto es así por varias razones:

- Casi todos los factores suelen tener, aunque sea por razones muy diversas, una gran dosis de individualidad. Es decir, que son valiosos por sí mismos y muy diferentes unos de otros, aunque aparentemente tengan la misma naturaleza: todos los miembros de una determinada profesión, por ejemplo, pueden tener la misma formación y cualificación, pero lo más seguro es que los clientes prefieran a unos sobre otros y estén dispuestos a pagar más a unos si los consideran más atentos, simpáticos o subjetivamente mejores que los demás. Eso hace que la retribución de los factores tenga una gran componente de determinantes no monetarios o, estrictamente hablando, que no tienen mucho que ver con lo que ocurra en el mercado.
- La demanda que hace una empresa de los diferentes factores no depende en realidad de su precio, sino de los ingresos que vaya a obtener vendiendo el producto para el cual se utiliza: aunque suba el salario, por ejemplo, seguramente se contrate más trabajo si está aumentando la demanda del bien que se oferta. Eso significa que la demanda de un factor depende en realidad de lo que ocurra en otro mercado muy distinto a aquel en el que se compra y vende ese factor.
- Finalmente, sabemos también que casi todos los factores suelen ser recursos estratégicos o de una gran trascendencia social. El trabajo es la fuente única de ingreso y satisfacción de la inmensa mayoría de la población, el uso de los recursos naturales afecta a la vida global del planeta, y el capital, la inversión en general, es un elemento fundamental para que se genere acumulación y más actividad económica en el futuro. Y eso hace que haya una especial regulación y tratamiento de todo lo que ocurre en estos mercados, porque en ellos hay mucho más que meros recursos económicos.

A la vista de estas limitaciones de la explicación convencional más al uso, la que generalmente se encuentra en la inmensa mayoría de los manuales de economía, parece más realista considerar que la retribución de los factores es más bien el resultado de un pulso constante entre sus propietarios que se traduce en el sistema de normas dominante a la hora de regular sus comportamientos en los diferentes mercados y en las políticas que generan unas u otras condiciones generales para la vida económica.

La investigación empírica ha demostrado, por ejemplo, que la masa salarial —como veremos más adelante— es más elevada en relación con la retribución del capital en las economías o en los momentos en que la afiliación de las clases trabajadoras a los sindicatos es mayor. Es algo normal, porque gracias a tal afiliación se pueden conseguir mejores normas laborales, condiciones de negociación más favorables y, en definitiva, una mayor protección. Por el contrario, cuando se adoptan políticas económicas que frenan la actividad y generan desempleo, la retribución del trabajo disminuye y aumenta la del capital. Y algo parecido podría decirse respecto del uso de los recursos naturales, que depende en una gran medida de que prevalezcan en mayor o menor medida las demandas de protección medioambiental o los derechos de las generaciones futuras sobre los de las actuales.

Pero en lugar de reconocer este hecho real los economistas convencionales siguen afirmando que la retribución del trabajo o el capital es el resultado de un concepto de productividad marginal que ninguna empresa puede hacer operativo. Con la única finalidad, como hemos señalado, de evitar que la distribución existente de la renta (tan desigual) se tome como algo objetivo y como el justo resultado de la contribución que cada uno hace a la producción.

9

¿Se puede prescindir de la intervención del Estado en la economía aunque los mercados funcionen a la perfección?

Los economistas más liberales que defienden el máximo protagonismo del mercado a la hora de asignar los recursos suelen ser muy críticos con la intervención de los gobiernos. Tienen el temor que expresaba el padre de la economía y primer gran economista del liberalismo, Adam Smith, cuando aseguraba que «las grandes naciones nunca se empobrecen por la prodigalidad o la conducta errónea de algunos de sus individuos, pero sí caen en esa situación debido a la prodigalidad y disipación de los gobiernos».[41] Una afirmación, por cierto, que puede ponerse completamente en duda a la vista de los muchos desastres económicos y sociales que ha producido la iniciativa privada. Sin ir más lejos, los que han provocado la banca y los grandes fondos de inversión especulativa en los últimos años, dando lugar a la crisis económica más profunda desde la Gran Depresión, que se inició en 1929.

Sin embargo, ni siquiera cuando se pudiera garantizar que los mercados con la máxima competencia predominaran en la totalidad de las actividades económicas se podría prescindir de un mínimo de intervención pública. Como hemos señalado ya antes, incluso el mercado más elemental necesita normas y la fijación de obligaciones y derechos que deben establecerse por medio de algún tipo de autoridad o de acuerdo que se imponga sobre la libre iniciativa de los sujetos que intervienen directamente en ellos.

El propio Smith, que rechazaba expresamente las intervenciones dirigidas a alterar los resultados de asignación que proporciona el mercado (como ayudas, subvenciones, medidas proteccionistas, impuestos, monopolios, etc.), reconocía que esta intervención era, sin embargo,

imprescindible en algunas materias esenciales. Eso ocurría, a su juicio, con la defensa de la propiedad privada, la defensa de la nación, la administración de justicia y el mantenimiento de algunas actividades o instituciones no rentables para el capital privado, pero imprescindibles para la vida social. Además, él mismo reconocía también que ni siquiera «la caprichosa ambición de algunos tiranos y ministros» es «tan fatal […] como el impertinente celo y envidia de los comerciantes y fabricantes».[42] Y, según Smith, sólo la intervención del Estado mediante leyes adecuadas podía garantizar que no ocurriera lo que él (con una impresionante lucidez que iba mucho más allá de su propia época) temía que siempre ocurriría: «Rara vez se verán juntarse los de la misma profesión u oficio, aunque sea con motivo de diversión o de otro accidente extraordinario, que no concluyan sus juntas y sus conversaciones en alguna combinación o concierto contra el beneficio común, conviniéndose en levantar los precios de sus artefactos o mercaderías».

La intervención del Estado en la economía es imprescindible; y lo es incluso si fuera posible lograr que todos los mercados actuaran en todos los ámbitos de la vida económica con la máxima competencia. En primer lugar, porque ha de establecerse qué se puede hacer y qué no se puede hacer en los intercambios, y porque hay que asegurar que lo acordado al respecto se cumpla, y no sólo estableciendo castigos cuando se transgrede, sino proporcionando incentivos para que los derechos y obligaciones establecidos se respeten. En segundo lugar, porque hay que garantizar que en los mercados haya la mayor competencia posible, eliminando la incertidumbre y la desinformación o estableciendo mecanismos que la promuevan. Y, finalmente, porque también es preciso que las decisiones de asignación de los recursos que se tomen al margen de los mercados (cuando hay bienes públicos o se producen externalidades que ya hemos comentado) sean las más eficientes o satisfagan de mejor manera las necesidades sociales.

Ahora bien, reconocer que la intervención del Estado es imprescindible no equivale a decir que ésta sea siempre la adecuada ni en todo momento deseable o necesaria.

El problema aparece porque no siempre se puede asegurar que el Estado se limite a desempeñar en la vida económica esas funciones (o cualesquiera otras que la sociedad le asigne) con neutralidad, sin ineficiencias y con respeto a los intereses mayoritarios. Esta imposibilidad se debe, algunas veces, a que los grupos de interés «secuestran» al Estado para que refuerce las condiciones que les benefician; otras veces, a que, por muy fuerte que sea el poder normativo del Estado, resulta prácticamente imposible reproducir en la realidad las condiciones de competencia perfecta que deben darse para que los mercados proporcionen soluciones eficientes. A menudo, se debe también a que, por muy eficiente que sea el funcionamiento de los mercados, no se puede evitar que se produzcan crisis, perturbaciones, daños ambientales o desajustes generales que no se pueden resolver con la exclusiva dinámica de los mercados (las recientes crisis financieras, como veremos, son una buena prueba de ello); y finalmente, casi siempre, a que los mercados proporcionan, en el mejor de los casos, soluciones de eficiencia, pero completamente ajenas a cualquier criterio de equidad, o, mejor dicho, que son compatibles con cualquier solución distributiva: el mercado más perfecto posible puede proporcionar una solución eficiente, pero ésta puede ser totalmente ajena al deseo distributivo de la sociedad y repugnar moralmente al conjunto de la sociedad.

Imaginemos, por seguir con este supuesto, que el mercado perfecto, el que proporciona la máxima eficiencia, asigna todos los recursos a una sola persona y deja en la indigencia al resto de la sociedad. En este caso: ¿está obligada la totalidad de la sociedad a aceptar ese resultado del mercado o tiene derecho a reclamar una intervención del Estado para corregir lo que le repugna?

Desde hace tiempo, expertos de la Organización Mundial de la Salud han denunciado numerosas veces que hay muchos pueblos, sobre todo en el Sudeste Asiático, en donde el 90 por ciento de su población sólo tiene un riñón porque el otro lo ha vendido a tramas organizadas para que sea trasplantado a personas pudientes de los países ricos. Y esa misma organización estima que uno de cada diez trasplantes realizados en el mundo se hace con órganos obtenidos ilegalmente, generalmente mediante coacción y engaños de todo tipo, y siempre aprovechándose de la miseria de

quien los ofrece. Muchas personas están dispuestas a gastarse entre 150.000 y 200.000 dólares por un riñón por el que muchas veces no se llega a pagar ni 2.000 dólares a quien lo vende. ¿Hay que admitir ese comercio sólo porque sea rentable?, ¿o el de trata de personas o el de niños?

¿Debe el Estado mantenerse ajeno en estos casos, en aras de la iniciativa privada y del mercado «libre»?

Los economistas liberales afirmarán que sí porque para ellos el mercado es la suprema expresión de la libertad, a pesar de que ése es un caso en que claramente el mercado niega a la sociedad la libertad esencial y primaria de poder sobrevivir. Y porque, en todo caso, la cuestión moral que se plantea en el segundo ejemplo, no es una cuestión económica. Pero éste es un argumento difícil de asumir: ¿acaso no hay una opción moral, una específica decisión política y ética, en la decisión que supone asumir que sólo una persona tiene derecho al sustento? Se tenga o no se tenga esa intención, lo que implica asumir solo el objetivo de eficiencia y dejar de lado cualquier debate distributivo es que el conjunto de la sociedad no pueda cuestionarse un reparto dado de los recursos por muy injusto o aberrante que sea.

En estos casos, se quiera o no, y sea lo que sea que reclamen los partidarios de cualquier ideología económica, la intervención del Estado se hace ya no sólo deseable, sino inevitable. Y mucho más porque, como hemos señalado, la inmensa mayoría de los mercados suelen ser bastante imperfectos y porque hay actividades económicas que no pueden resolverse a través del mercado. Ésa es la razón de que en el capitalismo realmente existente, el que vivimos día a día a nuestro alrededor, haya habido y haya actualmente una gran y constante intervención del sector público.

Efectivamente, unas veces, el Estado interviene como un sujeto económico más, comprando bienes y servicios en los mercados correspondientes, ofreciendo los que pueden producir tanto las administraciones como las empresas públicas, vendiendo o alquilando los factores que sean de su propiedad o comprándolos o alquilándolos para producir. Y, en virtud de cómo sean sus saldos de ingresos y gastos, también incide en la economía generando ahorro con el que se puede financiar al resto de sujetos o recibiendo financiación de ellos. Otras veces, actúa como

proveedor de los bienes públicos que, como ya sabemos, son los que no se pueden adquirir a través de los mercados, porque cuando son disfrutados por alguien no se puede excluir de su consumo a los demás, de modo que nadie estaría dispuesto a pagar un precio por ellos. Como hemos dicho ya, estos bienes públicos se proveen en virtud de decisiones políticas, y, por tanto, el Estado debe establecer los mecanismos que se consideren adecuados para que las personas revelen sus preferencias y para que se puedan tener en cuenta efectivamente a la hora de decir qué se produce, cómo y para quién. También actúa el Estado como regulador de la vida económica y social, estableciendo las normas de obligado cumplimiento que han de acatarse por los sujetos económicos, no sólo en relación con su actividad económica en sentido estricto, sino en cualquiera de sus comportamientos sociales que muy a menudo terminan influyendo sobre la economía. Y, finalmente, el Estado actúa como ejecutor de la política económica que trata de corregir los grandes desequilibrios económicos.

Al desempeñar cualquiera de esas funciones, el Estado trata de cumplir diferentes objetivos que deben definirse previamente, pero que se suelen englobar en al menos cuatro grandes campos. Uno se refiere a lograr la estabilidad de los precios en los mercados, procurando que no sufran variaciones considerables que distorsionen las decisiones de los sujetos económicos que ya sabemos que los utilizan como indicadores o señales de alerta a la hora de tomar decisiones. Otro es lograr el pleno empleo, y no sólo para que se dé el menor despilfarro de recursos posible, sino, sobre todo, para que se puedan conseguir los recursos o ingresos suficientes para poder satisfacer las necesidades sociales. El tercero es alcanzar una distribución equitativa de los recursos, aunque resulta sintomático que, habiendo sido éste un objetivo generalmente asumido por todos los gobiernos y que así se mencionaba en los manuales de macroeconomía, sea cada vez menos tenido en cuenta, no sólo en la agenda política, sino también en el discurso académico. El cuarto campo sería el referido a conseguir el equilibrio exterior de la economía para lograr que no se produzca, por ejemplo, una excesiva dependencia o para facilitar que la producción interior se coloque en el exterior y proporcione así el mayor volumen posible de recursos. Y un quinto podría ser, tal y como empieza a

ocurrir hoy día, aunque no con la fuerza que sería necesario, lograr la mayor sostenibilidad en el uso de los recursos para no seguir poniendo en peligro la vida en el planeta. Y, lógicamente, cada uno de estos objetivos tienen a su vez otros de rango sucesivo que en cada caso van determinando la naturaleza de las medidas de política económica que se toman en cada momento.

Hoy día, por tanto, el sector público es una pieza fundamental en cualquier economía capitalista. Como muestra de lo que acabamos de señalar, vale recordar que un organismo de enfoque tan convencional y ortodoxo como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) afirmaba, en su informe Panorama de las Administraciones Públicas 2011, que «los gobiernos son responsables de promover el crecimiento económico y el desarrollo social, al proporcionar bienes y servicios, reglamentar la conducta de las empresas y los individuos y redistribuir el ingreso».[43] Y eso es lo que explica que, según ese mismo informe, los gastos generales del gobierno español representaran en 2009 casi la mitad del PIB, en promedio, entre los países de la OCDE.

Pero la actividad del sector público no sólo constituye una importante fuente de alimentación de la actividad económica, sino que es también un elemento fundamental a la hora de generar la necesaria legitimación de los poderes que gobiernan la vida social. Y es por todo eso que constituye un espacio tan codiciado por todos los grupos de interés que buscan que el Estado actúe a su favor, desnaturalizando su función de gestor de los intereses colectivos cuando queda atrapado en una maraña de intereses particulares.

Ya hemos señalado que al Estado le compete llevar a cabo la regulación de la vida económica estableciendo las normas que determinan qué se puede hacer y qué no se puede hacer en relación con los recursos. Es una función a la que ningún Estado ha renunciado nunca, pues, aunque a menudo se hable de avanzar en la desregulación por creer que tiene inconvenientes, como veremos enseguida, lo cierto es que incluso eliminar normas es también regular. Establecer, por ejemplo, que no haya ninguna regla de tráfico y que cualquier conductor circule como le venga en gana es también una norma, de modo que nunca es posible que se produzca una

ausencia de ellas cuando se trata de actuar sobre los recursos que necesitamos para producir los bienes y servicios que satisfacen nuestras necesidades.

En cualquier sociedad moderna es inevitable que el Estado regule directamente la economía y también muchos aspectos de la vida social que influyen en la actividad económica. Por ejemplo, cuando establece normas sobre derechos laborales, sobre consumo, sobre medio ambiente, sobre actividades profesionales, sobre seguridad e higiene, etc. E incluso cuando dicta normas que aparentemente nada tienen que ver con la economía, como ocurre con las leyes civiles, mercantiles o procesales, que pueden ayudar a que las actividades económicas se desenvuelvan más ágil y eficientemente o en mejores o peores condiciones.

Como todas las normas tienen un efecto distributivo, de mayor o menor envergadura, pero que siempre afecta al bienestar de cada individuo o grupo social, resulta muy importante evaluar lo más rigurosamente posible sus beneficios y costes y cómo afectan a la economía y al bolsillo de las personas.

Y no hará falta decir que los economistas no suelen ponerse de acuerdo al respecto. Muchos tienen una posición previa, podríamos decir que un prejuicio, y rechazan de plano la regulación de la vida económica, mientras que otros la defienden con independencia de cualquier otra circunstancia.

Lo razonable, sin embargo, parece que es enfrentarse a cada acción reguladora en concreto y tratar de dilucidar con el mayor rigor posible sus efectos de todo tipo y, a partir de ahí, permitir que sea la sociedad la que se pronuncie sobre su conveniencia manifestando democráticamente sus respectivas preferencias.

Los economistas sabemos que, en general, se pueden señalar algunas virtudes y algunos inconvenientes que casi siempre acompañan a la actividad reguladora del Estado, y que unas y otros constituyen el balance sobre el que la sociedad debiera pronunciarse en cada caso.

Los inconvenientes más importantes que generalmente se asocian con la regulación son varios: el coste que inevitablemente tiene, pues se precisa que la lleven a cabo instituciones especializadas que necesitan personal y

medios materiales, a veces cuantiosos y costosos; la posibilidad de que los empleados públicos que toman las decisiones se dejen llevar por intereses particulares y no persigan el interés general, sobre todo, teniendo en cuenta que los grupos de presión pueden llegar a ser más poderosos que el propio Estado; y, por último, que cuando se regula se establecen tantas cautelas y requisitos que se puede dificultar demasiado la actividad de los creadores de riqueza si les generan costes tan abusivos que no les compense producir. Muchos autores señalan, además, que todos estos inconvenientes aumentan con el paso del tiempo en lugar de disminuir, porque los intereses particulares terminan por adueñarse de las administraciones públicas provocando lo que Mancur Olson llamó la «esclerosis institucional», que deja especialmente indefensos a los pequeños productores y a los consumidores con menos recursos.

Sin embargo, junto a estos inconvenientes, es posible señalar al mismo tiempo las ventajas y virtudes que tiene la regulación que lleva a cabo el Estado.

En primer lugar, sabemos que la regulación es la única forma de hacer frente a las externalidades que conlleva a menudo la actividad económica, bien haciendo que los costes se internalicen por unos sujetos u otros, bien garantizando que se haga transparente la información y, en general, que los costes de transacción (los que lleva consigo cualquier intercambio por el simple hecho de realizarlo) sean los menores posibles. Es fácil imaginar, por ejemplo, lo costoso o incluso lo inviable que sería el comercio si no hubiese normas previas de responsabilidad que adviertan de las consecuencias que puede tener no pagar, entregar un producto defectuoso, etc. Además, la regulación proporciona seguridad, pues garantiza que sólo se lleven a cabo las actividades cuyos efectos ya han sido evaluados, evitando que la búsqueda inmediata del beneficio postergue la consideración de los peligros que pueda llevar la actividad productiva. Y parece también claro que sólo por medio de la regulación se puede conseguir que la actividad económica se lleve a cabo en función de criterios y objetivos que vayan más allá de la utilidad individual y que pueda perseguirse el interés colectivo o el bien común.

En todo caso, también resulta bastante evidente que todos estos inconvenientes y ventajas se dan combinadamente y de forma compleja y, sobre todo, que la preferencia u opinión de cada persona sobre su conveniencia o inconveniencia no sólo depende de sus efectos concretos y obviamente siempre desiguales sobre la renta y la riqueza. También influyen las preferencias de carácter más general que cada persona pueda tener en función de su ideología, sus creencias, sus prejuicios o sus gustos. Por eso no es fácil (salvo en casos quizá excepcionales) que se pueda establecer una regla genérica sobre la bondad de la regulación.

Un caso y una prueba prácticos al respecto es la discusión que se lleva a cabo actualmente en Europa sobre la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). En él, sobre todo, se dilucidan qué normas de regulación deberán asumirse en ambas partes tras su firma. En Europa, por ejemplo, en materia de consumo predomina el criterio de la seguridad (antes de sacar al mercado un producto hay que demostrar que no produce daños), mientras que en Estados Unidos domina el de libertad (las empresas pueden vender algo siempre sin necesidad de demostrar previamente sus efectos, aunque asumirían una alta responsabilidad si con posterioridad se demuestra que han actuado irresponsablemente). Los efectos de ambas modalidades de regulación son bastante claros: cada año enferman en Estados Unidos 48 millones de personas por ingestión de alimentos contaminados y mueren unas tres mil personas por esa causa, frente a sólo 70.000 enfermos y 93 muertes en la Unión Europea por las mismas razones.

¿Acaso se puede afirmar que hay un criterio «económico» que determine que la mayor regulación europea de ese comercio es peor que la menor de Estados Unidos? Y, suponiendo que existiera ese criterio (los liberales nos dirían que efectivamente lo hay: el de la máxima eficiencia y la mayor libertad): ¿se puede considerar como un ejercicio de libertad el imponerlo sobre la voluntad de las personas que están en peligro de enfermar o incluso de morir? ¿No habría que debatirlo y someterlo a votación, es decir, adoptar sobre él una decisión política?

Es un ejemplo que muestra claramente que no se puede establecer objetivamente la mejor preferencia. Las corporaciones preferirán el modelo estadounidense; los consumidores, quizá el europeo, pero sólo si tienen información transparente y rigurosa, pues, en otro caso (por ejemplo, si no son conscientes de los riesgos sobre la salud que puede conllevar), muy posiblemente prefieran también el modelo de Estados Unidos, que seguramente sea también más barato para el consumidor, al no tener que asumir el coste de la investigación previa y la prevención.

Es la sociedad en su conjunto la que debe tener el derecho a establecer el mecanismo de revelación de preferencias y a decidir de qué manera prefiere resolver las opciones en conflicto en cada caso. Y, más allá de lo que prefiramos o defendamos unos economistas u otros en función de nuestras preferencias o intereses personales, parece que hay algunos principios bastante sensatos en relación con las ventajas e inconvenientes de la intervención del Estado:

- El sector público puede actuar bien o puede hacerlo mal, y no siempre bien o siempre mal por definición (tal y como defienden las posiciones extremas).
- La alternativa a un sector público ineficiente o con funciones inadecuadas no es mecánicamente la iniciativa privada, sino un sector público que haga bien lo que tenga que hacer.
- La actuación del sector público siempre tiene efectos distributivos asimétricos que hay que explicitar y valorar socialmente.
- Lo que debe hacer un gobierno, tal y como recomendaba Keynes en su opúsculo *El fin del laissez-faire*, no son cosas que los individuos ya están realizando para hacerlas un poco mejor o un poco peor, sino las que no se están haciendo.

10

¿Qué es el PIB, cómo se calcula y qué inconvenientes tiene utilizarlo para medir el éxito o el fracaso de las economías?

Posiblemente, no hay un concepto económico más utilizado hoy día que el PIB. Es la referencia de nuestras vidas, y de la magnitud de su crecimiento parece que depende nuestra ventura y felicidad.

El producto interior bruto, o simplemente PIB, es una magnitud que mide el valor, expresado en unidades monetarias (euros, dólares, libras, etc.), del conjunto de la actividad económica que se lleva a cabo en un país a lo largo de un período determinado, generalmente de un año.

Para calcularlo y para saber lo que significa exactamente hay que tener en cuenta que la actividad que se desarrolla en una economía en su conjunto se puede contemplar desde tres grandes perspectivas que vamos a descubrir a partir de un ejemplo muy simplificado.

Imaginemos que la actividad económica de un país sea solamente la producción de cien barras de pan, que han costado un total de cien euros después de pagar:

- diez euros al agricultor que cultivó el trigo,
- veinte euros al fabricante de harina,
- treinta euros al panadero que la amasó y coció,
- veinte euros a los transportistas que llevaron el pan a las tiendas y
- veinte euros a los comerciantes que lo venden a los consumidores finales.

El valor monetario total de la actividad de esa economía, su PIB, se podría calcular a través de tres vías.

La primera, sumando el valor que ha añadido cada uno de los sectores económicos en los que ha habido actividad (agricultura para cultivar trigo, industria para hacer harina y, luego, las piezas de pan y, finalmente, servicios de transporte y comercio). La segunda, calculando lo que han gastado los consumidores que han comprado cien barras de pan a un euro cada una. Y la tercera, sumando lo que se ha pagado a cada uno de los sujetos que ha contribuido a producir, transportar o vender las materas primas y, finalmente, el pan. En nuestro ejemplo, muy sencillo, sumaríamos los cien euros del PIB por las tres vías. E igual sucedería en la vida real, aunque los cálculos serían lógicamente mucho más complicados, principalmente, porque tendríamos que utilizar componentes más complejos.

Por la primera vía, tendríamos que sumar la producción de todos los diferentes ámbitos o sectores económicos (agricultura, industria, servicios). Por la vía del gasto que realizan los diferentes sujetos económicos en bienes o servicios, tendríamos que distinguir cuatro conceptos posibles:

- El gasto en bienes y servicios que realizan los hogares o familias, que es el llamado consumo privado (C).
- El gasto que realizan las empresas en bienes de capital, que es la inversión (I).
- El gasto en bienes y servicios (consumo público) o en bienes de capital (inversión pública) que hace el sector público o Estado (G).
- El gasto que el sector exterior hace comprando bienes y servicios en nuestra economía y que denominamos exportaciones (X), y al que lógicamente hay que restarle las importaciones (M), que son el gasto que los sujetos nacionales hacen en compra de bienes y servicios en el exterior.

La suma de estos cuatro componentes de gasto es el gasto total de la economía, que se conoce con la expresión demanda agregada (DA).

Por último, para calcular el PIB por la vía de las rentas que reciben los factores, lo que hay que hacer es sumar la totalidad de las retribuciones al trabajo que se han realizado en la economía (los sueldos y salarios y las

cotizaciones sociales correspondientes), más las retribuciones a los propietarios del capital (en las que están incluidas las correspondientes a los recursos naturales, los intereses, los alquileres, los beneficios, etc.). Y a ello habría que añadir los ingresos que recibe el Estado (impuestos que se establecen sobre la producción), y descontar las ayudas en forma de subvenciones que este último conceda a las empresas.

El PIB lleva en su denominación la expresión «interior» porque se refiere a la producción, el gasto o las rentas que se realizan o perciben en el territorio nacional con independencia de la nacionalidad de los sujetos que produzcan, gasten o reciban rentas. Si un irlandés o una estadounidense produce, gasta o recibe rentas en España consideramos su valor correspondiente como parte del PIB español. Y, al revés, si eso lo hace un español en otro país se estará contabilizando en el PIB de dicho país

Años atrás, cuando las economías no estaban tan internacionalizadas, en lugar de calcular el producto interior bruto también se calculaba el llamado producto nacional bruto (PNB) que es el que corresponde solamente a los nacionales de un país que operan dentro o fuera de su territorio. No obstante, hoy día, el PNB es un concepto de cálculo en desuso.

Además, el PIB incluye también el término «bruto» porque contabiliza, además del valor de lo producido, las llamadas amortizaciones. Éstas son un fondo que van generando las empresas para hacer frente a la pérdida de valor que sufren sus activos a lo largo del tiempo. Si una máquina que se adquiere por cien euros no valdrá nada al cabo de diez años (es decir, que se va a depreciar totalmente a lo largo de ese período), la empresa deberá ir generando un fondo de amortización de diez euros al año, y así, al transcurrir el período en que la máquina se haya depreciado totalmente, se podrá tener una cantidad suficiente para adquirir otra. Cuando una magnitud se calcula sin tener en cuenta esas amortizaciones se dice que es «neta».

Cuando el PIB se calcula como suma de las retribuciones, por la vía de la renta, y se le restan las amortizaciones y las rentas del sector público, se obtiene otra magnitud que a menudo se utiliza y que tiene un significado

económico interesante: la renta nacional (si es referida sólo a los nacionales) o la renta interior (si se computan las que se perciben sólo en el interior del territorio nacional tanto por nacionales como por extranjeros).

El concepto de renta nacional (o interior) es muy importantes porque refleja la cantidad de ingresos totales que se generan en la economía como resultado de utilizar los recursos en las diversas actividades productivas. Esos ingresos que refleja el concepto de renta nacional se llaman también ingresos primarios porque son los resultantes de retribuir a los propietarios de los factores productivos (básicamente, trabajo y capital) que se utilizan para producir los bienes y servicios. Una parte de ellos irá posteriormente al Estado (a través de los diferentes impuestos), el cual los redistribuirá entre los diversos sujetos (que así pueden obtener ingresos secundarios).

Para saber la renta que finalmente irá a parar realmente a los bolsillos de la gente hay que utilizar, por fin, otro concepto, el de renta disponible (también llamada renta personal o renta familiar disponible). Su cálculo es sencillo, aunque requiere sumar y restar algunos elementos adicionales. A la renta nacional se le suman las ayudas que reciben las familias en forma de transferencias públicas (becas, pensiones, etc.) y los intereses de la deuda pública que esté en posesión de las familias; se le restan las cotizaciones sociales (porque, aunque formen parte del sueldo, no están disponibles para el bolsillo de las familias), los beneficios no distribuidos por las empresas (porque tampoco llegan a las familias que posean acciones de las empresas que los obtienen) y los impuestos sobre la renta de las personas físicas o de las sociedades.

Esta renta disponible es la que finalmente pueden dedicar los hogares al consumo de bienes o servicios y al ahorro.

Como hemos señalado, el cálculo del PIB no es fácil. Hay que estimar el valor de millones de actividades y para eso hay que conceptualizar con mucha precisión y disponer de modernos y rigurosos sistemas de información y cálculo estadístico.

En Europa, los conceptos que han de utilizarse a la hora de calcularlo los define el llamado Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC), que señala las diferentes magnitudes o cuentas que han de utilizarse para describir y registrar todas las relaciones económicas que hay que tener

en consideración: las compras y ventas de bienes y servicios, los pagos a los diferentes factores productivos, las relaciones de financiación a los sujetos económicos y las que hay entre las diferentes instituciones públicas y los sujetos privados, así como entre todos ellos y el exterior.

En esas normas se definen los sujetos económicos: los hogares y sus distintos tipos de posibles componentes (empleados, obreros, directores, pensionistas, etc.), las empresas o sociedades (privadas, públicas o extranjeras), las administraciones públicas (estatales, regionales, locales o la seguridad social), las instituciones financieras (banco central, bancos privados, compañías de seguros, etc.) o las llamadas instituciones sin ánimo de lucro, que también intervienen en la vida económica.

También se distingue con todo detalle el destino que tienen los bienes y servicios (consumo intermedio o final, o consumo familiar de bienes individuales o colectivos). Se contemplan los dos componentes de la inversión, la llamada formación bruta de capital (que es el incremento que se produce en los bienes de capital disponibles) y la variación de existencias (la diferencia entre las existencias al final y al principio de un determinado período); y también sus diversas clases: inversión en bienes muebles o inmuebles, familiar en vivienda o empresarial. Y lo mismo ocurre con diferentes tipos de gastos realizados por las distintas administraciones públicas (gastos de inversión, financieros, corrientes, etc.) o de ingresos (impuesto sobre la renta, sobre el consumo, sobre el patrimonio…, multas, ventas de empresas públicas, etc.).

Como hemos dicho, el producto interior bruto es el indicador por excelencia, el que se utiliza como expresión suprema de lo que ocurre en la vida económica de un país. Se usa para calcular si dicha economía está estancada, si crece o si se viene abajo, para hacer comparaciones con otros países (a menudo, utilizando su expresión per cápita, es decir, dividiendo el PIB total entre la población, para conocer así qué cantidad de producto «corresponde» por término medio a cada persona), para predecir cuándo se comenzará a crear empleo (pues dependiendo de la tasa de crecimiento que alcance el PIB se supone que será más fácil que se logre o no) o para determinar si el nivel de deuda se acerca o no a límites prohibitivos (se suele medir este nivel de la deuda por el porcentaje que representa del PIB).

Sin embargo, el producto interior bruto es un indicador, si se permite la expresión coloquial, bastante bruto, porque deja fuera muchos aspectos importantes de la vida económica y porque lo que mide lo mide en bastantes ocasiones de modo muy poco sutil, soslayando aspectos que son muy relevantes a la hora de conocer en qué medida la actividad económica que registra está siendo capaz de satisfacer efectivamente las necesidades humanas.

Además de los problemas técnicos que lleva consigo el cálculo del PIB (por ejemplo, los que tienen que ver con la valoración de productos cuyos precios y calidades van cambiando a lo largo del tiempo) aparecen limitaciones más importantes que tienen que ver con lo que puede o no medir y con lo que efectivamente mide. Desde hace años, muchos economistas vienen destacando tres principales limitaciones del PIB.

En primer lugar, que sólo registra las actividades que tienen expresión monetaria, y así quedan fuera otras muy importantes para garantizar el sustento de los seres humanos, que es el objetivo central y principal de la economía. El PIB no computa la utilización de recursos naturales cuando esta utilización no se lleva a cabo a través del mercado, porque en ese caso no tiene valor monetario, ni las externalidades o el deterioro de los factores por causas que tampoco puedan ser medibles en términos monetarios. Y también queda fuera del cálculo del PIB el trabajo no remunerado que se lleva a cabo dentro y fuera de los hogares y que puede llegar a representar el 50 por ciento de la actividad total monetaria que registra convencionalmente. El gran economista Alfred Pigou se refería a esta limitación en tono de chanza: «Si me caso con mi cocinera o con mi sirvienta —decía—, la renta nacional bajará». Lo mismo que sucedería, se le olvidó decir, si una mujer se casa con su jardinero o su chófer.

La segunda gran limitación del PIB es que no tiene en cuenta la distribución de los recursos y del producto que genera la actividad que registra, de forma que es incapaz de reflejar el efecto real que la actividad económica está teniendo sobre el bienestar de las personas.

Finalmente, y por todo ello, resulta que el PIB tampoco puede reflejar ningún elemento relativo a la calidad de la actividad económica que mide.

El PIB aumenta, y eso puede ser considerado muy positivo, cuando hay más accidentes y muertes, cuando el medio ambiente se destruye y hay que dedicar recursos a tratar de limpiarlo como se pueda, cuando se plantan árboles, pero también cuando esos mismos árboles se destrozan o arrancan. Y es evidente que esa falta de discriminación cuando ocurren estas cosas puede llevar a tomar decisiones equivocadas como la de intentar a toda costa que aumente el PIB sin tener en cuenta lo que realmente está ocurriendo en la actividad que aparentemente crece de manera tan positiva.

Hace unos años, el expresidente francés Nicolas Sarkozy creó una comisión internacional dirigida por tres prestigiosos economistas, Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi, a la que encargó un informe con propuestas para hacer frente a estas limitaciones tan importantes.

En el informe final se señalan los graves inconvenientes de utilizar el PIB como referente de la política económica afirmando, por ejemplo, que «es posible que, si hubiésemos sido más conscientes de los límites de las medidas clásicas como el PIB, la euforia derivada de los resultados económicos de los años previos a la crisis habría sido menor, y las herramientas de medición que integraran evoluciones de la sustentabilidad (deuda privada creciente, por ejemplo) nos habrían dado una visión más prudente de estos resultados».[44]

Para tratar de evitar los problemas que provocan esas limitaciones, muchos economistas vienen haciendo propuestas alternativas de indicadores capaces de registrar los aspectos de la vida económica que el PIB no tiene en cuenta. Así, hace ya bastantes años, en 1972, los economistas James Tobin y William Nordhaus propusieron como indicador de referencia el bienestar económico neto (BEN), como resultado de deducir los daños producidos por la actividad económica y sumar el valor de las actividades no realizadas a través del mercado y el valor del ocio. Ese indicador fue corregido en 1989 por Herman Daly y John Cobb para proponer el índice de bienestar económico sostenible (IBES), que contabiliza el gasto de los consumidores y el trabajo doméstico, y descuenta el coste de las externalidades asociadas a la polución y al consumo de los recursos. La Unicef utiliza una «tasa de progreso» que sintetiza una serie de indicadores relativos a sanidad, alimentación, educación, demografía, economía,

situación de las mujeres y PIB per cápita. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) calcula el índice de bienestar humano, que registra también indicadores complementarios al PIB para que se pueda valorar el efecto de la actividad económica sobre la vida de las personas. Y Stiglitz, Sen y Fitoussi hacen en su informe una serie de propuestas muy interesantes para que los gobiernos y las instituciones responsables puedan avanzar hacia la utilización de indicadores económicos que eliminen las sombras que deja el PIB. Entre ellas, tomar en consideración los ingresos y el consumo y, al mismo tiempo, el patrimonio más que la producción, hacer hincapié en la perspectiva de los hogares, dar más importancia a la distribución de los ingresos, del consumo y de las riquezas, ampliar los indicadores de ingresos a las actividades no mercantiles, utilizar también indicadores relativos a la calidad de vida en un sentido multidimensional y que tengan en cuenta las desigualdades, y utilizar algún indicador físico que indique claramente en qué medida nos acercamos a niveles peligrosos de amenaza al medio ambiente.

Avanzar en estas líneas es uno de los grandes retos de la economía y de nuestras sociedades en los próximos años, y alcanzar éxitos en este campo será muy decisivo para la vida humana, pues el hecho cierto es que, como decía la prestigiosa y bastante conservadora revista *The Economist*, el PIB «no es un indicador fiable de la producción, aparte de ser una pobre medida de la prosperidad».[45]

Mientras tanto, conviene ser conscientes de que la continua insistencia de los economistas convencionales y de la mayoría de los gobiernos y organismos internacionales en que simplemente aumente el PIB de las economías no está garantizando, ni mucho menos, que éstas vayan a funcionar mejor.

11

¿Cómo se hacen las grandes previsiones macroeconómicas y por qué suelen ser tan equivocadas?

Una vez que se definen las magnitudes y variables macroeconómicas y sus interrelaciones hay que cuantificarlas para poder operar con la máxima precisión sobre ellas; y hemos señalado que eso es difícil, porque hay que recurrir a procedimientos estadísticos y econométricos que sólo pueden aproximarse indirectamente, por estimación, a la realidad.

Los problemas, además, se agravan debido a que no basta con registrar lo más rigurosamente posible la realidad actual, sino que es imprescindible hacer predicciones a partir de esas mediciones.

Todos los sujetos económicos necesitan adelantarse al futuro para tomar sus decisiones. Las familias necesitan estimar su posible renta futura, los tipos de interés que habrá dentro de unos años en comparación con los actuales, los precios de los bienes pasado un tiempo, etc. Las empresas deben establecer predicciones sobre sus posibles niveles de ventas, sobre el coste de la financiación o sobre el comportamiento futuro de sus clientes o proveedores, entre otras muchas circunstancias futuras. Y los gobiernos, igualmente, han de tratar de predecir a qué coste podrán endeudarse y también la evolución de los grandes indicadores a la hora de elaborar sus presupuestos. Además, por supuesto, los gobiernos deberán conocer con antelación el posible efecto de sus medidas de política económica.

Por todo ello, los economistas también hemos tratado de desarrollar técnicas de predicción para que los sujetos económicos puedan tomar sus decisiones con la mayor dosis posible de certidumbre y seguridad. Algo que, a tenor de la fama que tenemos, no parece que hayamos conseguido con demasiado éxito, pues se dice que los economistas no sabemos predecir ni siquiera el pasado. Y, aunque esto parezca un chiste, lo cierto es que es

así: el investigador de la Universidad de Illinois Samuel Williamson ha descubierto que la pregunta sobre cuánto creció el PIB del Reino Unido en 1959 ha tenido ¡18 diferentes respuestas! por parte de diversas oficinas estadísticas y diferentes investigadores.[46]

Unas veces, los sujetos económicos sabremos con certeza que un determinado fenómeno se producirá en el futuro y querremos saber con qué efecto concreto ocurrirá, y otras veces necesitaremos conocer en qué momento exacto se producirá algo cuyo efecto sabemos con antelación. Y, casi siempre, los economistas y estadísticos podremos usar los datos para elaborar series temporales que reflejen el comportamiento anterior de cualquier tipo de variable, aunque nos será mucho más difícil poder predecir cuáles serán los datos subsiguientes a medida que vaya pasando el tiempo.

Para ello se utilizan modelos y muy diversas técnicas estadísticas. Desde las cualitativas, a base de preguntar a las personas que se consideran más expertas lo que creen que puede ocurrir, hasta las cuantitativas, que tratan de modelizar patrones de conducta permanentes para deducir lo que ocurrirá en el futuro. Pero ni una ni otra son omnipotentes a la hora de explicar y predecir ni están a salvo de influencias perversas. El azar, la capacidad de los seres humanos para cambiar los hechos en los que participan, la información tan desigual que se puede utilizar en un momento u otro y la gran influencia que ejerce el período sobre el que queramos elaborar una predicción son los principales factores que hacen que los modelos y la estadística fallen. Y también el hecho de que los economistas, como también hemos señalado, naveguemos constantemente a lomos de esa ceguera que a menudo provocan nuestros propios prejuicios e intereses y nuestras preferencias o servidumbres económicas.

Muchos economistas, por ejemplo, vienen denunciando que esto último es lo que explica que sean precisamente los economistas y los grupos de investigación más poderosos y quienes disponen de más medios estadísticos y de todo tipo y, por supuesto, los mejor retribuidos, los que se equivocan más a menudo.

Efectivamente, los economistas y demás funcionarios que trabajan en los gobiernos, en los grandes organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), o para los bancos centrales, como el Banco de España o el Banco Central Europeo, son los que ofrecen prácticamente siempre los cálculos y predicciones más errados sobre la evolución de las magnitudes económicas.

Así lo revela, en el caso de España, un curioso estudio que hace anualmente la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE) denominado Diana ESADE. En él se muestra cuantitativamente cuánto se equivocan las diferentes instituciones públicas o privadas que hacen registros cuantitativos de las grandes magnitudes económicas; y, año tras año, las anteriores que acabamos de citar son las que más se alejan de la realidad.

Así, a la hora de predecir el PIB español de 2015, los que más se equivocaron fueron, por este orden, el Banco de España, *The Economist*, el FMI y la OCDE. En 2014, el gobierno de España, la OCDE, el Banco de España, el FMI y la Comisión Europea. En 2013, gobierno, Banco de España y Comisión Europea. En 2012, gobierno y Banco de España. En 2011, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, OCDE, FMI y gobierno. En 2010, Instituto de Crédito Oficial (ICO), FMI y OCDE. Y en 2009, gobierno, ICO y Banco Santander.

Y no son únicamente los organismos oficiales los que se equivocan tan sospechosamente. Algo parecido ocurre con empresas privadas que desempeñan una función en principio muy importante como garantes de la estabilidad económica, y que, sin embargo, han cometido errores tan clamorosos como letales. Me refiero a las agencias de calificación que deberían haber detectado la difusión de hipotecas basura y que, sin embargo, las dejaron pasar aparentemente sin darse cuenta del enorme riesgo que entrañaban. Una de ellas, Standard & Poor’s, aseguraba que, cuando daba la máxima calificación a unos valores conocidos como obligaciones de deuda garantizadas (CDO), sólo había un 0,12 por ciento de probabilidades (o, lo que es lo mismo, una entre 850) de que dichos valores

no se pudieran pagar durante los siguientes cinco años. Sin embargo, según sus propios datos internos, resultó que finalmente fueron insolventes un 28 por ciento de las CDO, es decir, 233 veces más de lo pronosticado.

Que quienes más se equivoquen sean precisamente quienes tienen más medios para poder acertar en sus predicciones precisamente porque son los que deciden es algo muy relevante y preocupante. Fundamentalmente, porque nunca se mide por medir sino con el fin de poder actuar a continuación. Como dicen Stiglitz, Sen y Fitoussi en su informe sobre alternativas al PIB que ya hemos mencionado antes, «lo que se mide tiene una incidencia en lo que se hace». Lo cual lleva necesariamente a pensar que en realidad quienes predicen no actúan como observadores objetivos o neutros de la realidad económica, sino que utilizan la medición y las predicciones económicas que deberían ser instrumentos para elaborar estrategias de acciones sociales específicas como una especie de armas arrojadizas.

Los fallos tan continuados y estratégicos de los gobiernos, de los grandes organismos internacionales que les dictan las políticas y de los economistas que trabajan para ellos lleva a pensar que sus errores no sólo tienen causas, sino también propósitos. Solo eso puede explicar que, a pesar de que se critican constantemente, se sigan utilizando series de datos que se sabe que están obsoletos o caducos (de ahí que haya, como hemos visto, hasta dieciocho datos distintos sobre la tasa de crecimiento de un mismo año del PIB) o modelos en los que no se incorporan variables que hasta el sentido común más elemental advierte que en la economía actual tienen una gran significación (por ejemplo, los efectos de la desigualdad o el impacto del predominio de las actividades financieras sobre las productivas).

Así lo reconoce el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz cuando señala en su libro sobre la última crisis que los modelos que se siguen utilizando, sobre todo para analizar los mercados financieros, son en realidad justificativos de una situación que se desea defender por encima de todo.[47]

12

¿Por qué la inversión es tan importante en nuestras economías y qué se puede hacer para que aumente?

La inversión es la utilización del ahorro que se haya podido generar en la economía para crear bienes de capital con los que producir bienes y servicios, y es una variable fundamental porque sin inversión sería imposible que aumentara la dotación de capital, necesaria para satisfacer no sólo nuevas necesidades de bienes y servicios, sino las actuales necesidades cuando se deteriore o destruya el capital existente.

Dicho de otro modo, la inversión es la base de la acumulación de capitales que permite incrementar y mejorar el equipo productivo.

Nada más que por esa razón resulta obvio que se trata de una variable fundamental para que la economía funcione y avance lo necesario a través del tiempo.

Pero, además de por esa razón, la inversión es especialmente relevante para la economía porque cuando se lleva a cabo produce un efecto llamado multiplicador sobre la renta. Eso significa que un aumento de un euro en la inversión termina produciendo, con el paso tiempo, una aumento de la renta total mayor. Y, lógicamente, también al revés, si se reduce la inversión en un euro, la caída final que se producirá en la renta será mayor.

Este efecto se demuestra con gran facilidad con una sencilla operación algebraica, pero aquí lo explicaremos de forma aún más intuitiva.

Cuando una empresa realiza un inversión de una determinada cantidad (por ejemplo, de cien euros) en una economía lo que hace es adquirir una serie de bienes de capital (maquinaria, instalaciones, herramientas, medios de transporte, etc.). Este gasto en inversión se traduce enseguida en retribución para quienes le alquilan o venden esos bienes de capital. Y quienes reciben este ingreso dedicarán una parte al consumo y otra al

ahorro. La proporción que destinen al consumo se llama propensión marginal al consumo, de modo que, si una persona recibe un ingreso de cien euros y dedica ochenta euros al consumo, diremos que su propensión marginal al consumo es de 0,8. Y esta cantidad de ochenta euros dedicada al consumo se convertirá a su vez en ingreso de quienes les vendan los bienes o servicios, de los cuales gastarán en consumo el 80 por ciento (es decir, 64 euros). Así se generan nuevos ingresos para otros vendedores que, una vez más, volverán a gastar en consumo una parte (el 80 por ciento, si seguimos suponiendo que todos tienen la misma propensión marginal al consumo). Y así seguirá ocurriendo sucesivamente, de modo que la inversión inicial se va traduciendo en cada etapa de gasto en sucesivas cantidades de renta adicional (100+80+64...).

El efecto multiplicador produce, por tanto, un incremento final de la renta cuya magnitud depende de la propensión marginal al consumo. Si los primeros receptores de la retribución correspondiente a la inversión hubieran ahorrado todo su ingreso, no habría habido efecto multiplicador alguno. Si, por el contrario, se gastase siempre todo en consumo, el efecto sería muy grande.[48]

Los economistas conocemos este efecto, y los investigadores tratan de calcular cuál es su magnitud concreta en cada caso para poder predecir cuál será el efecto final que tenga una inversión determinada. Pero también lo conoce la gente corriente y los responsables públicos. Podríamos decir que todo el mundo sabe el efecto benefactor, al menos sobre el ingreso, que tiene siempre una inversión que se realiza, por ejemplo, en una ciudad, una comarca o un pueblo, y por eso se está tratando siempre de atraerla para disfrutar con ello de más rentas y empleo (aunque es evidente que, si no se cumplen determinados estándares de responsabilidad ambiental, social o económica, muchas inversiones pueden traer a la postre muchos más perjuicios que los beneficios percibidos en un primer momento).

Pero, además de este efecto multiplicador, la inversión produce otro efecto que quizá sea incluso más problemático. Lo veremos con un ejemplo también muy sencillo.

Las empresas realizan la inversión siempre que necesitan más bienes de capital, y eso ocurre cuando las ventas aumentan. Eso tiene un aspecto positivo y otro negativo. El positivo es que si aumentan las ventas se producirá un aumento mayor de la inversión (se dice que «acelerado»). El aspecto negativo es que si permanecen estancadas, y, por supuesto, si bajan, la inversión no se llevará cabo. Y eso quiere decir que, para que aumente la inversión (y, por tanto, para que vaya incrementándose en mayor medida la renta), no sólo es necesario que no caigan las ventas, sino que estén continuamente aumentando. Y hay que tener en cuenta que, si cae la inversión en una determinada cantidad, la caída final de la renta será mucho mayor, ya que se encadena un efecto con el otro.

En resumidas cuentas, eso indica que la economía se va a encontrar en inestabilidad permanente. Cualquier incidencia que afecte a las ventas producirá una respuesta acelerada en la inversión que a su vez tendrá un efecto multiplicado en la renta. Y ésta es una de las razones de por qué las economías capitalistas están obligadas a generar un crecimiento continuo, algo que, sin embargo, choca con el carácter limitado de los recursos naturales y, en general, con la base material de nuestro planeta.

Garantizar que se produzca un flujo suficiente de inversión en nuestras economías pero asegurando al mismo tiempo el equilibro social, la estabilidad económica y que las economías no entren en una vorágine de despilfarro y vértigo es, en consecuencia, un objetivo que aún no se ha resuelto y que constituye uno de los grandes retos de nuestro tiempo. Pero, como en otros tantos ámbitos, hay un fuerte desacuerdo entre los economistas a la hora de determinar qué se puede hacer para estimular la inversión en las condiciones que se consideren más adecuadas.

En principio, no parecería que se trata de una tarea difícil. Podríamos deducir fácilmente que la decisión a la hora de llevar a cabo una inversión depende del rendimiento que pueda esperarse del negocio al que se aplique.

Este rendimiento, el beneficio de la inversión, depende a su vez de otras variables: el precio del producto que se vende, la productividad de los diferentes factores (trabajo y capital), el salario o los impuestos sobre los beneficios. Y tanto la propia empresa como los gobiernos tienen diferentes vías para procurar que aumente el beneficio mejorando las condiciones en

que se desenvuelven cada una de estas últimas. La empresa, por ejemplo, puede tratar de conseguir cada vez más poder de mercado para poder influir sobre el precio, mejorar la tecnología, aplicar métodos de producción que mejoren el rendimiento del capital y su aprovechamiento, tratar de moderar salarios y ahorrar al mismo tiempo en bienes de capital, encontrar nuevos mercados o evadir impuestos. Y para ayudar a que aumente el beneficio y, por tanto, la inversión, los gobiernos pueden ayudar a las empresas a encontrar nuevos mercados (por vías más o menos decentes o aceptables o por otras que lo son menos), conceder ayudas o deducciones fiscales, subvencionar la innovación, aplicar políticas que mantengan altas tasas de paro para que bajen los salarios, mantener la demanda por medio de políticas de gasto público o reducir los impuestos.

Pero, seguramente, para que aumente la inversión no bastará con que aumente el beneficio, porque, al mismo tiempo, habría que considerar que ese rendimiento interno debería compararse con el que podría obtener con los mismos recursos que se van a invertir en otras alternativas. Si en otro destino se puede obtener una retribución más elevada que el rendimiento que proporciona la inversión cabe pensar que nadie en su sano juicio la llevaría a cabo.

Pero ni siquiera así sería posible determinar con exactitud en qué medida responde la inversión a cambios en el rendimiento esperado o en el tipo de interés. Hay que tener en cuenta que nunca se puede saber con antelación cuánto se ganará en un negocio, de modo que la decisión de invertir se lleva a cabo siempre en función de expectativas, del «olfato» de quien la realiza (Keynes diría que en función de «espíritus animales»), es decir, difíciles de explicar sólo en función de criterios racionales. Muchas veces, aunque las expectativas de beneficio sean buenas, la inversión no se produce, porque quien la tiene que realizar «no lo ve claro». Y al contrario, puede ser que esas expectativas de rendimiento no sean gran cosa, pero que los inversores intuyan que puede ser una ocasión propicia o que les conviene arriesgarse a pesar de todo.

Todo lo anterior indica que la inversión es muy volátil, incluso podríamos decir que, a veces, es hasta caprichosa, porque no responde a parámetros objetivos. Quien invierte se juega su propio dinero y, por tanto,

toma las decisiones en función de criterios que quizá nadie más que él asume.

Y no terminan ahí los problemas, porque hay más razones que permiten pensar que la obtención de beneficios no necesariamente conlleva nuevas y mayores inversiones.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que no todos los beneficios de las empresas se ahorran y se dedican posteriormente a la inversión. Una gran parte de ellos se distribuye como dividendos a los accionistas. Y, aunque es cierto que estos dividendos pueden ir luego en una parte mayor o menor al ahorro, de donde puede salir después inversión, lo cierto es que nada garantiza que así ocurra, y mucho menos en la cantidad que en un momento dado fuera necesaria para mantener el ritmo de crecimiento que requiera la economía.

En segundo lugar, puede ocurrir que el beneficio que se ahorre se dedique a inversiones que no lleven consigo incrementos del capital que permitan aumentar la producción de bienes y servicios, sino a la simple especulación financiera e improductiva. Una investigación reciente ha demostrado, por ejemplo, que las empresas estadounidenses cada vez dedican más proporción de sus beneficios a realizar «inversiones» que simplemente consisten en recomprar sus propias acciones (para elevar su valor en bolsa) o en llevar a cabo fusiones y adquisiciones de otras corporaciones que no derivan en un aumento efectivo de la actividad productiva. Concretamente, el estudio demuestra que, durante casi un siglo, entre 1895 y 1990, por cada dólar gastado en inversión en activos fijos por las empresas estadounidenses se dedicaron dieciocho céntimos de media a fusiones y adquisiciones, mientras que desde 1990, cuando los beneficios representaban mayor proporción que nunca sobre el total de la renta, de cada dólar dedicado a inversión en activos fijos se han dedicado 68 céntimos a estas últimas.[49]

Hoy día, como veremos con más detalle después, la actividad financiera y especulativa es mucho más rentable que la productiva, y eso hace que el ahorro —no sólo el empresarial, sino también el de los hogares

— se vea atraído cada vez en mayor medida hacia ese tipo de «inversiones» que no son las que aumentan la capacidad productiva real y mejoran la satisfacción de nuestras necesidades.

En tercer lugar, puede ocurrir —y de hecho ocurre— que el ahorro, si no en su totalidad sí en una buena parte, se destine a un tipo de inversión que sólo mejore el rendimiento del capital existente, pero que no aumente su dotación ni, en especial, el empleo necesario. En estos casos, su incremento tiene un efecto muy limitado sobre el ingreso, lo mismo que puede ocurrir si el empleo subsiguiente al incremento de la inversión es de baja calidad.

Y, para terminar, hay que mencionar una paradoja sobre la relación que se da entre beneficios e inversión. Como pusieron de relieve economistas tan dispares como David Ricardo, Karl Marx, Knut Wicksell o John M. Keynes, si consideramos la inversión como la adición de nuevos bienes de capital al capital ya existente que se va haciendo a lo largo del tiempo, resulta que lo que se destina a invertir se detrae del consumo, es decir, de las ventas que son la base de los beneficios. Por tanto, resulta que un aumento continuado de la dotación de capital (de maquinaria, instalaciones, etc.) lleva consigo una pérdida de beneficios futuros, que deprimirá la inversión, si es que aceptamos que ésta depende de los beneficios.

Expresada de otra manera, esta paradoja significa que las economías capitalistas que necesitan un incremento constante de la inversión tienden a sufrir constantemente situaciones de sobrecapacidad, es decir, de exceso de dotación de capitales respecto a las ventas que pueden realizarse, como consecuencia de que se hayan detraído recursos del consumo para realizar la inversión. Esta paradoja da pie a otra que expresó hace años William Fellner y que desgraciadamente no es tenida en cuenta hoy día ni por la mayoría de los grandes dirigentes empresariales ni por los responsables de aplicar las políticas económicas: «Una distribución equitativa del ingreso puede ser propicia para los intereses empresariales».[50] Es así, porque de esa manera se puede asegurar que habrá suficiente consumo y así se garantizarán las ventas de las empresas. Esta idea es bastante realista, pero actualmente está olvidada o incluso rechazada, lo cual no sólo perjudica a los perceptores de rentas salariales, sino también a las empresas que viven

de lo que se consume con los salarios y que sólo beneficia a las empresas muy grandes o a las que tienen clientes cautivos gracias a su gran poder de mercado (las eléctricas, de comunicaciones, de bienes muy necesarios, etc.).

En definitiva, resulta que una variable tan importante para la vida económica como la inversión está casi completamente fuera de control, o, al menos, fuera de un control más o menos asegurado. Como hemos señalado, los gobiernos pueden adoptar medidas para tratar de impulsarla, pero nunca tendrán garantizado que puedan conseguirlo. Muchas veces, para lograrlo quizá adopten medidas que tienen efectos contraproducentes desde otros puntos de vista. Eso es lo que ha pasado en España cuando los gobiernos de turno han cedido a la presión de grandes constructores o de los bancos asegurando una demanda de inversión con gastos en grandes infraestructuras que no tienen justificación económica ni social. O reduciendo estándares básicos de derechos sociales, fiscales y medioambientales para dar facilidades a los grandes inversores, o permitiendo que se produzca una gran concentración de capital y pérdida de competencia.

Con independencia de las controversias teóricas sobre la naturaleza y los determinantes de la inversión, los economistas tratan de hacer un seguimiento constante de lo que pasa con ella en las economías de todo el mundo, porque lo que es indudable, como hemos señalado, es que resulta esencial para que las economías funciones adecuadamente.

Las investigaciones que se vienen realizando más recientemente constatan algunos rasgos esenciales de la función de inversión en las economías contemporáneas. Por ejemplo, se pone de relieve que es cada vez más importante aumentar la inversión que mejora la formación y la educación y la capacidad de las empresas para innovar utilizando nuevas tecnologías y mejorando los procedimientos productivos, y no sólo porque así es como se pueden conseguir mejores niveles de productividad, sino porque resulta inevitable dado que el vértigo de la innovación hace que los capitales se deprecien más rápidamente que nunca.

Sin embargo, en estos últimos años, la necesidad de potenciar la inversión y de procurar que se oriente hacia donde es más necesaria para logar mayor progreso y una mejor satisfacción de las necesidades sociales

está chocando con algunos problemas fundamentales que muchos economistas comienzan a poner de relieve con gran preocupación.

Por un lado, es sabido que hoy día los flujos de ahorro son internacionales. Ya es muy difícil que la inversión que necesitan las economías nacionales se pueda financiar exclusivamente por el ahorro interno, entre otras cosas porque dada esa internacionalización suele ocurrir también que el ahorro nacional financie inversiones en el exterior. Eso facilita el acceso a fuentes más abundantes de recursos para la inversión nacional, pero también tiene el inconveniente de que el ahorro foráneo suele estar controlado por grandes fondos que no tienen la mayoría de las veces ningún tipo de vínculo con la economía en la que invierten y son, por tanto, ajenos a las consecuencias que se puedan derivar de sus decisiones. Esto es algo importante, ya que, al mismo tiempo, esos fondos están precisamente constituidos para obtener el mayor volumen posible de beneficio con independencia de cuál sea el tipo de operación que se lo proporciona.

El predominio de la economía financiera ha modificado la lógica que guía las decisiones de inversión haciendo que los grandes fondos rehúyan la actividad productiva, que suele tener horizontes de rentabilidad a más largo plazo, para operar preferentemente a corto plazo en las actividades puramente especulativas. Y este cambio de lógica ha afectado también a las entidades financieras y al uso que hacen del ahorro que se deposita en ellas. Tradicionalmente, la banca había sido la que financiaba los grandes avances industriales y las innovaciones más importantes y costosas; pensaba y operaba a largo plazo para ayudar a que creciera el capital productivo. Actualmente, en cambio, los bancos se han convertido ellos mismos en inversores, pero en la misma línea que los grandes fondos especulativos que controlan el ahorro mundial: operando a corto plazo y tratando de asegurar el beneficio mayor y más rápido posible. Como ha escrito el economista Jeffrey Sachs, «los grandes banqueros del pasado, como J. P. Morgan, construyeron industrias como las de los ferrocarriles y del acero. Los administradores de fondos actuales, por el contrario, suelen asemejarse a apostadores o incluso a defraudadores como Charles [Carlo] Ponzi».[51]

Entre otras consecuencias, este predominio de la especulación y de los movimientos de capital a muy corto plazo y, por tanto, muy volátiles, que no permiten financiar proyectos de futuro, da lugar a otra gran paradoja de nuestro tiempo: hay ahorro y fondos de sobra para poder financiar proyectos en la economía mundial, pero no se dedican a financiar inversión que genere empleo y satisfacción social.

En particular, uno de los grandes problemas que afectan a la inversión en la economía mundial actual es que se sabe con certeza que la más necesaria, la que puede proporcionar más avances e incrementos de la productividad (en infraestructuras novedosas y sostenibles, en defensa del medio ambiente, en nuevas tecnologías, en educación, en salud o las que impulsan la necesaria investigación básica) necesitan un aportación muy importante de capital público, algo, sin embargo, que resulta hoy día muy difícil de lograr por el predominio de ideas que atacan lo público y la intervención del Estado, aunque sea en estas tareas que tan positivamente revierten en los intereses privados.

Otros estudios realizados por organismos bastante conservadores, como la OCDE, muestran que la inversión se resiente por el incremento de la desigualdad que se viene produciendo en los últimos tres o cuatro decenios en prácticamente todo el mundo. En un informe reciente, la OCDE señalaba que, para poder conseguir que la inversión se convierta en una fuente de crecimiento sostenible, se necesita «prestar atención a los trabajadores con bajos salarios, así como enfrentar las consecuencias de una creciente desigualdad en la educación, un factor fundamental que socava el crecimiento a más largo plazo».[52]

El predominio de las políticas inspiradas por los prejuicios ideológicos liberales y los problemas que acabamos de mencionar es lo que ha hecho que la inversión se haya reducido notablemente en los últimos años. Un estudio muy reciente realizado por el Banco de Canadá sobre la situación de la economía mundial muestra que, entre los años 2010 y 2014, ha tenido un crecimiento medio anual del 2,2 por ciento, frente al 3,5 por ciento que tuvo en el decenio anterior a la crisis.[53] Y otra investigación realizada por el Banco de Francia sobre veintidós países avanzados abundó en los temas que acabamos de señalar sobre las causas que determinan la marcha de la

inversión. Para sus autores, lo más importante para explicar la caída de la inversión (en contra de lo que suele mantener el Fondo Monetario Internacional, que se limita a decir que baja la inversión porque baja la producción) es el pesimismo sobre la evolución de la demanda (que explica el 80 por ciento de la debilidad de la inversión) y la incertidumbre (el 17 por ciento), mientras que otras circunstancias como los costes de los factores tienen muy poca influencia. Y de ello deducen que «las políticas económicas destinadas a impulsar la demanda esperada representan la herramienta más eficaz que puede ser utilizada para estimular la inversión».[54]

En definitiva, es cierto que manejar las variables de las que depende la inversión es siempre difícil y que hacer que aumente de forma sostenible y creadora de empleo es algo muy complicado. Pero lo cierto es que el predominio de los prejuicios liberales que terminan debilitando el impulso público a la inversión privada lo complica todo mucho más.

13

¿Qué son los Presupuestos Generales del Estado y por qué tienen tanta importancia para la economía?

Los Presupuestos Generales del Estado (PGE) son el documento en el que se hacen constar la totalidad de los gastos e ingresos que va a tener el Estado en un año determinado. Los aprueba el Parlamento a partir del proyecto que presenta el gobierno al menos tres meses antes de que acabe el año.

El Parlamento (en el caso español, el Congreso y el Senado) pueden enmendar y modificar las diferentes partidas. De entrada, el Congreso hace una primera lectura de los Presupuestos, y puede aceptarlos o rechazarlos en su totalidad. Este último caso suele considerarse un fracaso fundamental del gobierno, y acostumbra a llevar a la convocatoria de nuevas elecciones. Si se supera el primer trámite, podrán hacerse modificaciones parciales o concretas, aunque sin superar el techo de gasto establecido.

Los Presupuestos son un documento muy prolijo que tradicionalmente ocupaba decenas de volúmenes y que en la actualidad se presenta en formato digital porque contiene abundantísima información.

Para su mejor comprensión y seguimiento, los Presupuestos se ordenan conforme a diversos criterios (capítulos, funciones, conceptos de gasto o tipos de ingresos e impuestos, etc.) que reflejan con todo detalle las actividades que llevará cabo el Estado, el gasto asociado a cada una de ellas y de dónde procederán los ingresos con cargo a los cuales podrán llevarse a cabo.

Una vez que se aprueban, se supone que no podrían modificarse, aunque, de hecho, se realizan numerosos cambios a lo largo del año, a través de sucesivos decretos leyes, que a veces hacen que los Presupuestos

finales o realmente ejecutados tengan muy poco que ver con los inicialmente elaborados en las Cortes.

En el capítulo general de gastos se relacionan las diferentes partidas, entre las que destacan los gastos de personal, los corrientes en bienes y servicios (dedicados a mantener el funcionamiento cotidiano de la administración pública), los financieros (dedicados al pago de los intereses de la deuda), las transferencias corrientes (que son pagos realizados sin contrapartida) o los de inversión. También se presentan según la diferente función que cumplen en las diferentes áreas en las que actúan las administraciones del Estado: educación, justicia, salud, defensa, etc. Y, lógicamente, todos esos conceptos de gasto se presentan en relación con los diferentes tipos de administraciones que componen el sector público: el Estado en sentido estricto, la seguridad social, los organismos autónomos (institutos, jefatura de tráfico, bibliotecas nacionales, etc.) y agencias estatales.

Por su parte, los ingresos se refieren fundamentalmente a los impuestos directos —como el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) o el de sociedades— o indirectos —como el IVA—, a las tasas y precios públicos, a los ingresos que proporciona el patrimonio nacional, a las transferencias recibidas por el Estado, a la venta de bienes del Estado y, en general, tanto a los estrictamente del Estado como a los de las demás áreas del sector público estatal ya mencionadas (ingresos de la seguridad social, de los organismos autónomos y de las agencias estatales).

Por supuesto, para considerar el sector público en su conjunto (que representó en total algo menos del 44 por ciento del PIB en 2015) hay que tener en cuenta, además de los Presupuestos Generales del Estado (que representan aproximadamente el 25 por ciento del PIB español), los correspondientes a las comunidades autónomas (cuyo gasto representa aproximadamente el 13,5 por ciento del PIB) y los de las administraciones locales (algo menos del 5 por ciento del PIB).[55]

La importancia de estos presupuestos de gastos e ingresos es muy grande por varios motivos. En primer lugar, por su cuantía, pues indican que la actividad de todas las administraciones públicas representa sólo un poco menos de la mitad de toda la actividad económica en España (algo

menos del 44 por ciento en 2015 tal y como acabamos de señalar). Y, además, hay que tener en cuenta, como analizaremos enseguida, que cada euro que gasta o ingresa cualquier administración pública produce (bajo determinadas condiciones que también comentaremos) más de esa cantidad en renta final para toda la economía, de modo que el impacto inicial de todo ese gasto o de los impuestos que se fijen para obtener ingresos tiene un efecto multiplicado sobre la economía.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que, cuando gastan o recaudan ingresos, las administraciones públicas no se limitan a hacerlo pasivamente, sino que de esa forma están dirigiendo la economía y la vida social en general en un sentido o en otro. La realización de gasto por parte del sector público o el establecimiento de medidas para obtener ingresos (generalmente y en mayor medida por la vía de los impuestos) es discrecional e instrumental, es decir, que responde a una determinada voluntad de actuar de un modo u otro precisamente porque al hacerlo se beneficia o perjudica a unos sujetos u otros y porque genera efectos diversos sobre la economía. No es lo mismo que el gasto público se realice en educación que en pago de intereses o en infraestructuras que nunca más se van a utilizar, por ejemplo. Y no es igual establecer impuestos directos, que gravan a los sujetos en función directa de su renta o riqueza, que indirectos, que se pagan en la misma cantidad sea cual sea la renta o la riqueza de los individuos. Y tanto el gasto como los ingresos públicos generan incentivos o desincentivos para los sujetos, de modo que condicionan sus conductas a menudo de modo muy determinante.

Por eso no cabe la menor duda de que los gobiernos, cuando toman decisiones sobre gastos o ingresos públicos en los presupuestos que presentan a los parlamentos, están haciendo «política» fiscal, la cual es, por las razones que venimos apuntando, uno de los grandes instrumentos de la política económica general, tanto para favorecer un tipo u otro de actividad generadora de dinamismo y riqueza como para redistribuir los ingresos que se generan cuando ésa se lleva a cabo, tratando de lograr un reparto más o menos favorable para unas u otras personas o colectivos sociales.

Finalmente, los Presupuestos son muy importantes porque en ellos se incorpora la previsión macroeconómica fundamental que tiene en cuenta el gobierno para dirigir la economía durante el año presupuestario. Lógicamente, los gastos sólo pueden presupuestarse con antelación si se tienen en cuenta los ingresos que va a haber, pero lo cierto es que no hay manera posible de conocer cuáles van a ser los ingresos futuros con total certidumbre. Por tanto, quien realiza los presupuestos debe establecer una previsión. Normalmente, se hace tomando como referencia los datos del año anterior y tratando de adelantarse a lo que pueda previsiblemente ocurrir en el futuro; algo que, naturalmente, no es fácil, sino todo lo contrario. Los gobiernos (ya hicimos referencia a ello) suelen equivocarse a menudo. No sólo porque dispongan de instrumentos de análisis imperfectos o porque a veces se cieguen con los presupuestos ideológicos que defienden, sino porque, al elaborar el presupuesto, tratan de concederse el horizonte que les sea más favorable. Si son pesimistas (o sencillamente realistas en una situación objetivamente mala), tendrán que prever un limitado incremento de los ingresos y, por tanto, también de los gastos, lo cual posiblemente lleve a empeorar la situación económica, porque el menor gasto supondrá, por añadidura, aún menos impulso a la actividad. Por el contrario, si hacen una previsión más optimista podrán contemplar más gastos y así ayudar a que la economía mejore gracias a ese impulso más potente. Aunque, lógicamente, un exceso de optimismo puede hacer que se desequilibren todas las cuentas si finalmente no se consigue alcanzar los objetivos de crecimiento fijados.

Para evitar esas derivas (que se suelen producir preferentemente en etapas preelectorales), en algunos países se han creado autoridades fiscales independientes para vigilar que no se produzcan esas desviaciones malintencionadas. Se trata de una buena fórmula cuando realmente son independientes y pueden controlar a los gobiernos, pero pueden contribuir a agravar los problemas cuando no lo son y siguen los dictados del gobierno de turno.

Como ya hemos comentado, el debate sobre los efectos que tiene la intervención del Estado sobre la economía y más concretamente del gasto público y de la política fiscal es uno de los más antiguos y habituales en el

análisis económico. Al respecto, hay prejuicios, diferentes posiciones ideológicas, metodologías de evaluación diferentes y, en todo caso, una dificultad intrínseca e innegable a la hora de poder conocer con todo el rigor necesario lo que efectivamente ocurre cuando se lleva cabo. Y todo ello impide, como en tantas otras cuestiones económicas, dar una respuesta definitiva, cerrada y generalmente admitida.

Como casi siempre, la respuesta es que depende. Dejando a un lado las preferencias que condenan o aplauden al gasto público per se, el efecto del gasto público en la economía depende de lo que suceda en esa economía en el momento en que se produce y de la naturaleza del gasto que se realiza.

En cualquier circunstancia, un incremento del gasto público implica un aumento del ingreso en el sector privado, mas rigurosamente hablando, de su renta disponible, es decir de la que ya se puede utilizar directamente, o bien en el gasto en bienes y servicios (por la vía del consumo o de la inversión, según se trate de hogares o empresas), o bien en el ahorro.

Esto último es así por definición. Cuando alguien realiza un gasto (en el caso del gasto público, el Estado), algún otro sujeto recibe un ingreso. Esto es importante tenerlo en cuenta, porque gran parte del relato antigasto público que hacen los economistas liberales se basa en creer o en hacer creer a la gente que el sector público gasta para sí mismo, como si fuera un devorador insaciable y egoísta de recursos, cuando eso ni es ni puede ser así.

Cada vez que se registra un determinado gasto con recursos del sector público, bien sea al pagar a un funcionario, o al comprar bienes para las oficinas administrativas, o al contratar a una empresa para que construya un aeropuerto, un hospital o una escuela, o cuando se da una beca o se paga una pensión…, el Estado está poniendo inmediatamente el dinero que conlleva ese gasto en manos de un sujeto privado (hogares o empresas nacionales u hogares y empresas del extranjero). Por tanto, el gasto público nunca se hace «en beneficio» del propio sector público, sino que siempre repercute (es verdad que puede ser inmediatamente o con un cierto retardo) en el sector privado.

La idea de que el gasto público del Estado es un «robo» a los individuos porque les detrae recursos es completamente falso. En realidad, es todo lo contrario, incluso (como veremos) teniendo en cuenta que habrá que financiarlo: lo que hace el gasto público en el mismo momento en que se realiza es poner recursos en manos de los individuos o de las empresas. El gasto público no quita el dinero a los sujetos económicos para que se lo «trague» el Estado, como se dice, sino que pone más dinero en sus manos (lo cual, por otra parte, no quiere decir que eso sea siempre lo conveniente).

A partir de que se realiza un gasto público de cualquier cantidad, lo que sucede es, como decimos, que se produce un ingreso en algún sujeto, y que éste, o bien lo ahorra, o bien lo consume en función (ya lo sabemos) de su propensión marginal al consumo, la cual refleja la proporción de cada nuevo euro en que se incrementa su renta que es destinada al consumo, tal y como ya explicamos en el caso de la inversión.

Si, por ejemplo, un empleado público tiene una propensión marginal al consumo de 0,7, eso significa que de cada cien nuevos euros de aumento en su sueldo consume setenta y ahorra treinta. Y, como también sabemos ya, cuando ese funcionario gasta sus setenta euros en consumo lo que está haciendo es generar un ingreso, una nueva renta, en el nuevo sujeto que le vende bienes y servicios. Y cuando éste recibe los setenta euros de nuevo consumirá una parte (si suponemos que tiene la misma propensión marginal al consumo, consumirá 49 euros, que es el 70 por ciento de setenta) y ahorrará el resto. Y, de nuevo, quien le haya vendido esos 49 euros recibirá un ingreso por esa cantidad, del cual consumirá una parte y ahorrará otra… En definitiva, lo que ocurre es que, tras los cien euros de gasto público inicial que se materializaron en el sueldo del funcionario, se han ido sucediendo nuevos gastos en consumo equivalente al 70 por ciento del ingreso que en cada paso se va generando (suponiendo que todos los sujetos lo hacen en la misma proporción).

Esta «rueda» que se va produciendo en la economía es lo que llamamos efecto multiplicador del gasto público, y es el que hace que, al final del proceso, el incremento que se haya de producir en la renta total de la economía sea bastante mayor que el de los cien euros iniciales. En este caso, concretamente, la renta final sería de 333,3 euros, es decir, 3,33 veces

mayor que el incremento de renta inicial. Y no hará falta decir que sucede exactamente igual, aunque con signo contrario, cuando se reduce el gasto público: produce un descenso final de la renta mayor que el del recorte en el gasto.

La existencia de este efecto multiplicador ha sido siempre reconocida por la inmensa mayoría de los economistas y, cómo no, por organismos tan convencionales y poco sospechosos de veleidades heterodoxas como la OCDE o el Fondo Monetario Internacional, que calculan habitualmente los multiplicadores fiscales de los diversos países. Sólo ciertos economistas que profesan el liberalismo más fundamentalista niegan su existencia, llevados por la idea de que cualquier intervención pública es nefasta y debe evitarse. Otra cosa es que ese efecto es muy difícil de calcular con exactitud y rigor y que puede ser mayor o menor, o incluso nulo en algunas circunstancias, en función de diversos factores, tales como las condiciones en que se encuentre la economía y la forma en que se produzca el incremento o el descenso del gasto. Pero una cosa es que el efecto multiplicador no sea siempre potente y otra es negar que exista.

Para que se produzca el efecto multiplicador del gasto público, en primer lugar ha de haber recursos ociosos en la economía (lógicamente, si no los hubiera, lo que producirá un aumento del gasto sería sólo un alza de los precios). En segundo lugar, la propensión marginal al consumo debe aumentar o, al menos, mantenerse constante a lo largo del proceso, porque si bajara habría cada vez más ahorro, el cual se iría «comiendo» los incrementos de renta. En tercer lugar, el incremento del gasto debe darse en la renta disponible, esto es, en la que es posterior al pago de impuestos pues, en otro caso, podría ser que los impuestos anularan el efecto expansivo del incremento del gasto. Por último, el incremento del gasto público debe estar dirigido al consumo en bienes y servicios nacionales a fin de evitar que los sucesivos incrementos en la renta se den fuera de nuestra economía. Y, además de esto, también hay que señalar que si el nivel de deuda es muy elevado en la economía podría suceder que el incremento de gasto público fuese utilizado por los sujetos para eliminarla, de modo que no iría entonces al consumo que es el que inicia el proceso multiplicador.

Como es evidente que estas circunstancias no se dan siempre, o que se dan en mayor o menor medida, lo cierto es que ni el multiplicador es siempre el mismo ni en todo momento se puede asegurar que sea suficientemente potente como para ser realmente expansivo (o recesivo, cuando baja el gasto). Y ahí es donde entra la polémica entre los economistas más sensatos.

En general, como he señalado, se puede decir que es aceptado generalmente que se produce efecto multiplicador, aunque sea de una magnitud más bien escasa. Los mayores defensores de la política fiscal son precisamente los que han encontrado en sus estudios empíricos que el multiplicador fiscal es alto y que, por tanto, es un instrumento muy efectivo para logar que finalmente aumente bastante la renta a través de él.

A veces, el cálculo de los multiplicadores es lo que constituye el centro de la polémica, así como el origen de problemas muy importantes. Eso es lo que ha ocurrido en Europa en los últimos años, cuando la llamada troika (la Unión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional) defendía que se redujera lo más rápidamente posible el gasto público porque todos sus miembros pensaban que eso no iba a tener apenas efecto sobre la renta. Afirmaban que su efecto multiplicador era muy bajo, en contra de lo que pensaban los economistas críticos con esas políticas de recorte de gasto. Sin embargo, con el paso del tiempo, el propio Fondo Monetario Internacional tuvo que reconocer que durante treinta años ha calculado muy a la baja los multiplicadores fiscales y que en Europa estarían entre 0,9 y 1,7 durante la última crisis,[56] aunque algunos investigadores han llegado a cifrarlos en 3.

Es fácil deducir el efecto dramático de esos «errores»: se reduce un euro el gasto creyendo que sólo se reducirá la renta en 0,5 y lo que ocurre en realidad es que baja en 1,7.

Estas son las consecuencias de que los economistas se acerquen a la realidad sin quitarse el velo de sus prejuicios y buscando tan sólo las cifras y los datos que conformen sus proposiciones más que los que de verdad reflejen lo que está sucediendo realmente. Es muy probable que, si una autoridad verdaderamente independiente hubiera abordado esos cálculos, quizá no se hubieran producido los daños que ha ocasionado en Europa la

adopción de una política fiscal y económica basada, en general, en hipótesis y datos equivocados. Y el caso muestra una vez más los terribles efectos sobre el bienestar humano que tiene la ideologización de la política económica, el permitir que las autoridades se dejen llevar por prejuicios que en realidad son la envoltura retórica de medidas que al final, simplemente, vienen a engordar el bolsillo de los mismos de siempre. Porque ése, y no otro, ha sido el efecto principal de estas políticas.

Y, por último, aunque no por ello menos importante, esto evidencia también lo peligrosos que podemos llegar a ser los economistas cuando, en lugar de ayudar a pensar y decidir, nos dedicamos a adoctrinar dejándonos llevar por la ideología, las creencias cuasi religiosas y los intereses.

14

¿Por qué se dice que el gasto público ayuda a mejorar en los malos momentos de la economía y evita que esta empeore cuando va bien?

Una de las virtudes que tiene el gasto público es que ayuda a estabilizar la economía. Como veremos, la actividad económica suele avanzar a lo largo del tiempo a base de subidas y bajadas que van conformando un ciclo económico, es decir, una sucesión de etapas buenas con otras malas (algo tan antiguo que ya en la Biblia se hablaba de siete años de vacas gordas y otros siete de vacas flacas).

Pues bien, el gasto público tiene la virtud de que, en las etapas malas de la economía (las llamadas recesiones), permite que ésta mejore, y en las etapas buenas, al revés.

Cuando la economía se encuentra en una de estas fases de mal funcionamiento, en una fase recesiva, los empresarios perciben malas expectativas de ventas y beneficios, y la inversión se reduce, con el subsiguiente efecto multiplicador negativo sobre la renta global de la economía. Además, los hogares perciben que las cosas no van bien, y también suelen disminuir su consumo para así disponer de recursos en un futuro que ven con temor. Y ambas circunstancias harán que caigan no sólo las ventas y el empleo, sino también las rentas, de modo que los hogares y las familias entran en una espiral negativa, en una especie de círculo vicioso que se autoalimenta para ir a peor. Pero en esos momentos, el gasto público actúa incluso automáticamente, sin necesidad de que los gobiernos tomen decisiones al respecto.

Así, en cuanto las expectativas empeoran y comienzan a producirse despidos, automáticamente se conceden subsidios a las personas desempleadas, o ayudas a los hogares en donde haya personas sin ingresos;

asimismo, al disminuir la renta, bajarán también algunas obligaciones tributarias de las personas o empresas en peores condiciones. Se produce de ese modo un incremento automático del gasto público que permite poner renta en manos de esas personas, lo que se convierte automáticamente en ingreso de las empresas que van a poder seguir vendiéndoles bienes y servicios. Esos gastos que se toman sin ni siquiera necesidad de que los decidan expresamente las administraciones o el gobierno se llaman estabilizadores automáticos, porque estabilizan la economía automáticamente, sin que sea necesario adoptar decisiones discrecionales.

E igualmente ocurre cuando la economía se encuentra en expansión. En ese caso, las buenas expectativas pueden dar lugar a un efecto contrario: que los empresarios sobrevaloren las posibilidades de realizar beneficios y que aumenten excesivamente sus inversiones, o bien que los consumidores eleven en exceso su demanda de consumo en perjuicio del ahorro, generando así una presión demasiado grande sobre la oferta que provoque subidas indeseables y negativas en los precios.

En esta situación, al igual que en la recesión pero con un sentido claramente contrario, también aparecen estabilizadores automáticos: sin que nadie tenga que tomar la decisión, disminuyen las ayudas y aumentan los impuestos a medida que aumenta la renta de los sujetos.

Y, naturalmente, junto a estas acciones automáticas, el sector público puede tomar las discrecionales que considere oportunas para mejorar la situación económica.

En definitiva, los economistas decimos que el gasto y el ingreso públicos tiene un efecto «contra el ciclo» (contracíclico), aumenta (incluso automáticamente) cuando la economía va mal, proporcionándole impulso, y disminuye (también incluso automáticamente) cuando va bien, para que no se «recaliente».

Ésa es la utilidad estabilizadora del gasto público, que es tanto más efectiva cuanto mejor funcionen los estabilizadores, porque entonces no será necesario que tengan que intervenir decisores que puedan equivocarse o aprovechar la situación para generar rentas a los grupos de presión.

La crítica que siempre hacen los economistas y políticos liberales a la política fiscal (que precisa de un buen número de empleados públicos para tomar decisiones, así como de análisis complejos que no siempre es fácil ni barato llevar a cabo) tiene bastante de razón a la luz de los hechos históricos. Pero, siendo así, quizá se podría argumentar también que posiblemente no haya otra política con su capacidad para actuar tan eficazmente y con tanta transparencia, y que los problemas de «secuestro» que puede sufrir por parte de grupos de interés no son exclusivos de la política fiscal, sino que igualmente pueden aparecer, y de hecho es fácil comprobar que aparecen, en las demás formas de intervención, o incluso de no intervención, cuando lo que buscan esos grupos de interés es precisamente que les dejen actuar sin ningún tipo de cortapisas.

Así pues, es cierto que esta función estabilizadora de la política fiscal es delicada y no está exenta de riesgos e incluso de peligros. Debe llevarse a cabo en su justa medida, con ponderación, en el momento adecuado y con la fuerza precisa, y no más ni menos, porque, de no hacerse bien, se pueden generar efectos perversos o de rebote, es decir, que pueden aparecer problemas mayores que los que se quiere resolver. Tanto es así que determinar la utilidad de las intervenciones a través de la política fiscal (frente a otras medidas, como las de la política monetaria, que analizaremos enseguida) es otro de los grandes debates del análisis económico.

Finalmente, a la hora de analizar el papel que la política fiscal puede desempeñar sobre la economía, hay que referirse a otra crítica que suelen hacerle las corrientes liberales: si aumenta el gasto público se va a producir una disminución del ahorro y la «expulsión» de la inversión privada.

Ésta es una cuestión controvertida, ya que el resultado final depende, como casi siempre ocurre en economía, de bastantes variables y de las complejas condiciones en las que se desenvuelven los sujetos económicos, y, más concretamente, del tipo de gasto que se haga y de cómo se financie.

Si el gasto público se financia a través de impuestos, resulta evidente que los sujetos que hayan de cargar con estos últimos verán reducida su renta, y, por tanto, es posible que baje su nivel de ahorro (en la proporción que indique su propensión marginal al consumo, cuyo significado ya conocemos). Además, en este caso se produce un efecto redistributivo que

puede ser muy acusado si produce una pérdida de renta concentrada en las rentas más altas, que son las que ahorran una mayor proporción de su renta. Sin embargo, el ahorro general de la economía no tiene por qué bajar, o, al menos, no en la misma magnitud que suben los impuestos. Esto es así porque la bajada que se pueda producir en el ahorro como consecuencia de la pérdida de renta que suponen los impuestos sobre la parte de la población que los soporte se puede compensar (no totalmente, pero sí en alguna medida, según las respectivas propensiones marginales a consumir) con el incremento de renta ocasionado por el efecto multiplicador del gasto, que, como veremos enseguida, es algo mayor que el de los impuestos.

Cuando se financia con deuda es cuando las críticas del intervencionismo fiscal son más fuertes, pero se puede argumentar, por el contrario, que en este caso no tiene por qué producirse disminución en el ahorro de la economía. Al aumentar el gasto, aumenta la renta con efecto multiplicador incluido (en mayor o menor medida, según el grado en que se cumplan las condiciones que ya analizamos anteriormente); y cuando la deuda es comprada por particulares, el ahorro no disminuye, sino que cambia de destino. Si la deuda es atractiva como para que los sujetos reduzcan su consumo, lo que hace es aumentar; y si la compran con el ahorro anterior, éste no disminuye, sino que pasa de estar en unos activos a estar en otros (bonos o letras del Tesoro, obligaciones del Estado, etc.). Es más, el incremento del gasto público puede aumentar el ahorro, ya que, lógicamente, el incremento de renta que produce va al consumo en una determinada proporción (marcada por la propensión marginal al consumo), pero no en su totalidad.

Si la deuda se vende a los bancos, ¿podría ser que éstos dedicaran entonces sus recursos a comprarla y redujeran la financiación al resto de la economía? Podría ser, pero en general es más realista pensar que su oferta no depende de los recursos que tengan en realidad, porque los bancos —como veremos más adelante— no prestan lo que tienen, sino que tienen lo que prestan. Los bancos dejan de prestar si no encuentran demanda de crédito solvente, y eso no depende de que haya más o menos gasto público, sino de la situación general de la economía (naturalmente, puede influir el hecho de que el gasto que se esté realizando se haga ya con una deuda muy

elevada e insostenible, o bien de modo ineficiente e irresponsable). En general, como hemos dicho ya reiteradamente, lo cierto es que el gasto público (cuando se realiza bien) proporciona ingresos a los sujetos privados y, por tanto, oportunidades de negocio a las empresas. Y, por tanto, más ingreso y más ahorro.

Por último, si quien financia el gasto público es el banco central, lo que ocurre es que hay un incremento neto de medios de pago, de ingresos en manos de los sujetos a quienes se destina el gasto. Mientras no suban los precios —algo que, como veremos en otro momento, no tiene por qué ocurrir—, lo que se producirá al aumentar la renta es que subirá también el ahorro (en la proporción que indica la propensión marginal al consumo).

Además de decir que el aumento del gasto público disminuye el ahorro (lo que, en realidad, no tiene por qué ocurrir, como acabamos de ver), los economistas liberales críticos con el intervencionismo fiscal afirman que al aumentar el gasto público aumentará el tipo de interés, porque el Estado aumenta la demanda de dinero, de medios de pago, al poner a la venta sus títulos de deuda. Y esa subida en los tipos de interés afecta a la inversión, expulsándola, bien porque se hace más cara su financiación, bien porque resulta más atractivo comprar deuda que llevar a cabo negocios productivos. Y también dicen que afecta negativamente al consumo, que se hace más caro cuando se realiza a crédito. Aunque en este último supuesto, en todo caso, el efecto sería el contrario al que se critica: el aumento en el gasto público ha aumentado el ahorro que permite financiar, por ejemplo, inversiones públicas, las cuales no hacen sino poner medios de pago en manos del sector privado.

Respecto al posible efecto negativo del incremento del gasto público financiado con deuda sobre la inversión también se puede argumentar que, como ya señalamos más atrás, no está ni mucho menos claro que la respuesta de la inversión respecto a los cambios en el tipo de interés sea muy potente. Más bien parece que no lo es, porque la inversión depende sobre todo, como ya hemos señalado, de otros factores que inciden directamente en los beneficios empresariales.

Además, la experiencia (por ejemplo, la reciente en diversos países de Europa, y en España en particular) demuestra claramente que los incrementos en el gasto público y, en concreto, en los tipos de interés a los que se coloca la deuda pública no van parejos con los de los tipos de interés que efectivamente se aplican en la financiación de la actividad económica. Lo que en todo caso hay que determinar, porque parece mucho más realista, es cómo afecta un aumento del gasto del Estado financiado con deuda (es decir, el déficit público) a los beneficios empresariales, que determinan en mucha mayor medida la inversión de las empresas. Y en ese aspecto se puede llegar a conclusiones bien distintas a las que defienden los economistas liberales.

Ya a finales de la primera mitad del siglo XX, economistas poskeynesianos como Michał Kalecki y Jerome Levy, y luego otros de su misma corriente de pensamiento, como Wynne Godley o Hyman Minsky, han demostrado, por diferentes vías y al tratar de analizar las causas de los grandes problemas económicos de nuestra época, que los déficits públicos no tienen el efecto negativo sobre la inversión que los liberales le achacan, sino que, por el contrario, pueden impulsarla.

Recurriendo a la identidad más básica del análisis económico y que nosotros ya conocemos (que el PIB medido por la vía del gasto o la demanda tiene que ser igual al medido por la vía de la renta), Kalecki mostró que los beneficios empresariales aumentan cuando aumenta la inversión, el endeudamiento de los hogares y el del sector público, el consumo de los propietarios del capital y el saldo entre exportaciones e importaciones.[57]

Es evidente, según esta proposición que acabamos de hacer, que si aumenta el déficit público no tienen por qué aumentar los beneficios empresariales mecánicamente, porque pudiera ser que, al mismo tiempo, disminuyese el consumo de los propietarios del capital, el endeudamiento de los hogares, la inversión o el saldo exterior. Pero lo que sí indica la proposición de Kalecki es que el resultado de estas interrelaciones es complejo, y que no es correcto establecer a priori conclusiones totalmente ciertas (como hacen los liberales) sobre el efecto positivo que va a tener la evolución de cada una de las variables y, en este caso, del gasto público. No

se puede decir que sea inevitable que el gasto público expulse a la inversión y disminuya el ahorro, ni tampoco desechar de entrada la posibilidad de que el gasto público, e incluso el que es financiado a través de deuda, genere más actividad por la vía de favorecer los beneficios empresariales tras el incremento de renta que lleva consigo. Es más, es mucho más probable que ocurra esto que lo contrario.

15

¿Quién y cómo financia los gastos del Estado y qué problemas conlleva esa financiación?

Cuando el Estado realiza cualquier tipo de gasto tiene que obtener recursos para financiarlo, y esto lo puede conseguir básicamente por tres vías: estableciendo impuestos, emitiendo deuda pública o recibiendo préstamos directamente del banco central. Cada una de estas vías conlleva ventajas e inconvenientes, a veces de gran trascendencia para el conjunto de la economía.

La primera vía de financiación del gasto público son los impuestos, en cualquiera de sus variedades. La ventaja de esta vía es que el Estado no se endeuda, puesto que lo que gasta por un sitio lo recauda por otro. Pero tiene el inconveniente de que el efecto impulsor del gasto se anula en gran medida (veremos enseguida que no del todo ni necesariamente).

La financiación del gasto con impuestos permite que el Estado redistribuya los recursos, lo que ocurre cuando gasta en unos determinados sujetos y son otros los que financian ese gasto al pagar sus impuestos; y también establecer incentivos o desincentivos al encarecer o abaratar las diferentes actividades económicas.

Por tanto, se trata de una vía que requiere decisiones políticas. Por un lado, porque cada tipo de gasto tiene un efecto diferente sobre las personas o grupos sociales (no es lo mismo para la gente que se gaste en becas o pensiones que en ayudas a grandes empresas) y también sobre la economía en su conjunto (no es igual gastar en sueldos públicos más elevados que en investigación, por ejemplo). Y, por otro lado, porque hay que decidir qué grupos van a soportar en mayor o en menor medida la obligación de pagarlos. No es correcto afirmar, como hacen muchos economistas, que las decisiones en ese sentido sean cuestiones técnicas u objetivas. En realidad

dependen de las preferencias de las personas, y lo correcto, por tanto, es que quien tome tales decisiones las someta al debate público, naturalmente, si lo que se quiere es que la sociedad funcione democráticamente y no bajo una dictadura.

La segunda vía es la emisión de deuda pública; es decir, la venta de títulos de préstamo (letras del Tesoro, bonos u obligaciones del Estado) que se venden a particulares, empresas o bancos del propio país o del extranjero. A lo largo de un determinado tiempo, el Estado va pagando intereses, y, al terminar el plazo previsto, o bien se devuelve el principal (en el caso de la llamada deuda amortizable), o bien se reemplaza por nuevos títulos en las mismas o en diferentes condiciones. El Estado también puede emitir la llamada deuda perpetua, que es la que no tiene fijada fecha de vencimiento, de modo que podría no llegar a amortizarse nunca, aunque sus títulos se pueden vender o comprar en cualquier momento en el mercado. Fue una práctica utilizada históricamente en tiempos de guerra y que apenas se llevaba a cabo en los últimos tiempos. Sin embargo, en la reciente etapa de tipos de interés muy bajos han comenzado a tener éxito emisiones de deuda pública (y en algunos casos también privada) a muy largo plazo, de cincuenta o incluso cien años, tal y como ha ocurrido en diversos países europeos desde 2012. La razón es que este tipo de deuda se emite lógicamente con tipos de interés más elevados.

Como veremos más adelante, desde el punto de vista económico es muy importante distinguir entre los diversos compradores de la deuda y tener en cuenta si se emite en moneda cuya emisión se controla o no.

Si la compran los particulares, su efecto sería en realidad prácticamente el mismo que el de los impuestos: lo gastado por un sitio se recauda por otro, aunque con unas consecuencias redistributivas importantes si quienes disfrutan del gasto no son las mismas personas o grupos que compran la deuda.

Si la deuda pública se vende a los bancos, el efecto sobre la economía dependerá de lo que éstos estén en condiciones de hacer con sus recursos. Puede ocurrir que, al comprar deuda del Estado, disminuya su capacidad para prestar a los demás sujetos económicos, de modo que la economía (al disminuir el crédito) podría resentirse. O puede ser que, teniendo recursos

suficientes, puedan comprar deuda pública sin que eso afecte al crédito que proporcionan. En este caso, el efecto expansivo del gasto financiado por esta vía será mayor.

Finalmente, el gobierno puede vender los títulos de la deuda al banco central, o bien recibir préstamos directamente de éste para financiar el gasto. En este caso, el gasto se traduce en una inyección directa de recursos a la economía prácticamente sin contrapartida porque los sujetos no «devuelven» al Estado por vía de impuestos o compra de títulos nada de lo recibido a través del gasto. Todo él fluye a la economía generando un evidente efecto expansivo. Naturalmente, esto es así siempre que se den las condiciones que analizamos anteriormente, que permiten que se produzca efecto multiplicador y, más concretamente, que haya recursos ociosos, porque, si no se dan, lo que ocurrirá cuando aumente el gasto sin paralela detracción de recursos será que subirán los precios.

También es determinante de lo que pueda ocurrir con la deuda pública el que se emita en moneda propia o ajena. Si lo hace con su propia moneda, el Estado nunca tendrá problemas para pagarla, porque podrá emitir nueva moneda para hacerlo. Es por eso que se dice que el Estado no quiebra nunca (hay que insistir, siempre que se endeude con títulos emitidos en su propia moneda). Aunque, lógicamente, eso no quiere decir que no puedan aparecer otros problemas: si emite dinero para pagar deuda que vence y ese dinero se destina a gasto frente a una oferta insuficiente, los precios se dispararían.

Por todo ello, el problema principal que plantea la financiación de los gastos públicos es que todo tiene un límite. Si se financian a través de impuestos, porque, de crecer indefinidamente el gasto, será necesario imponer cargas progresivas que limitarán sin duda la inversión y el consumo, produciendo antes o después la parálisis de la actividad económica. Si se financian a través de deuda, se debe tener en cuenta que las deudas que se contraen hoy hay que pagarlas en el futuro, porque, como decía Tirso de Molina, «no hay plazo que no llegue ni deuda que no se pague». Y para amortizarlas en el futuro, o bien se van obteniendo superávits a lo largo del tiempo, o bien se va generando más deuda para ir haciendo frente a la deuda, lo que a veces produce una especie de bola de

nieve peligrosísima, salvo, claro está, que se pueda garantizar que la oferta crezca indefinidamente para absorber la cantidad creciente de medios de pago (lo cual no siempre es posible).

Es verdad que la ventaja del Estado es que tiene toda la vida por delante, que el período en el que puede amortizar su deuda es infinito (a diferencia de lo que le pasa a una familia o a una persona), pero incluso así puede ocurrir, si no se hace frente adecuadamente a su crecimiento, que llegue a tener un volumen tan elevado que no se le pueda hacer frente con los ingresos y la producción disponibles. En cierta forma, a la deuda le pasa algo parecido a lo que Galeno decía sobre las drogas: la diferencia entre un fármaco y un veneno es la dosis.

Por eso se dice que los gobiernos deben tratar de mantener un volumen de deuda que sea sostenible, es decir, que se le pueda ir haciendo frente sin provocar una paralización de las actividades que crean ingresos para el resto de la economía.

Para valorar el grado de sostenibilidad de la deuda pública se toma como referencia la proporción que representa sobre el PIB, que depende de varios factores. En primer lugar, depende del volumen de intereses que se ha de pagar, ya que pudiera ocurrir que la deuda pendiente no sea muy cuantiosa, pero que haya sido emitida a intereses muy elevados a los que resulte difícil o incluso imposible hacerles frente con los ingresos que se van generando. En segundo lugar, si la deuda está emitida en moneda de otros países, también puede suceder que se haga más insostenible si cambia el valor de dichas monedas (si tenemos una deuda que hemos de pagar en dólares y esta moneda sube de precio respecto al euro, nuestra deuda se encarece). Y, finalmente, la deuda puede ser más sostenible si aumenta el PIB, ya que entonces el porcentaje que representa la deuda sobre esta magnitud se reduce, aunque su volumen se mantenga.

Más concretamente, se considera que si el PIB crece menos que los intereses no habrá más remedio (si no se quiere que la deuda aumente haciéndose más y más insostenible) que evitar que los gastos públicos superen a los ingresos. Por el contrario, mientras el crecimiento del PIB sea mayor que el de los intereses, habrá la posibilidad de incurrir en déficit sin incrementar excesivamente la deuda. Más adelante veremos cuándo puede

ser peligroso que la deuda se dispare, qué factores pueden provocar que eso ocurra y qué hay de razón, de mito o incluso de engaño en las políticas que tratan de hacerle frente.

16

¿Es bueno o malo que haya impuestos?

Seguramente, la polémica sobre la bondad o maldad de los impuestos es una de las más intensas en los últimos años. Los economistas y políticos liberales han hecho de la bajada de impuestos su bandera principal, como dejó claro uno de los principales inspiradores, si no el principal, del neoliberalismo de nuestros días, Milton Friedman. A él se le atribuye una frase que, tal y como se dice hoy día en el mundo de las redes sociales, se ha hecho viral: «Estoy a favor de reducir impuestos bajo cualquier circunstancia y con cualquier excusa, por cualquier razón, en cualquier momento en que sea posible». Tradicionalmente, se había asociado el rechazo a los impuestos con las corrientes políticas de derecha, pero el influjo del pensamiento liberal ha sido tan grande que hasta dirigentes progresistas como Rodríguez Zapatero llegan a decir que «bajar los impuestos es de izquierdas».

En el relato económico dominante hoy día no cabe duda de que los impuestos son algo así como los malos de la película. Aunque hay que reconocer que ese rechazo viene de antiguo. Lao-Tse llegaba a decir que «las personas se mueren de hambre porque el Estado las machaca con sus impuestos», y Winston Churchill dijo que «no existe tal cosa como un buen impuesto».

La aversión a los impuestos por las corrientes más liberales es tan visceral que resulta imposible combatirla a través de argumentos. A los impuestos se los demoniza como un mal per se, por definición, puesto que no hay manera de demostrar que sean ciertos los males que afirman que llevan consigo.

Normalmente, en contra de los impuestos se argumenta que desincentivan el empleo y el crecimiento de la economía y de la productividad, y también que la redistribución que producen es al final más costosa para la sociedad que el daño, en forma de pobreza o exclusión social, que se quiere evitar.

Sin embargo, con los datos que proporciona la OCDE, es muy fácil comprobar que los países pertenecientes a esa organización que tienen el tipo marginal del impuesto sobre la renta más elevado (Suecia, los Países Bajos, Alemania, Dinamarca, el Reino Unido, Japón, Suiza, Noruega o Francia, entre otros) son los que tienen el producto interior bruto per cápita más alto. Obviamente, eso no quiere decir que para que haya más PIB per cápita sea necesario que los impuestos sean más elevados, sino que, en contra del argumentario liberal, no es cierto que tipos impositivos más elevados frenen el crecimiento de la economía.[58]

Y exactamente lo mismo ocurre cuando se comparan esos tipos impositivos más altos con las tasas de paro. La tesis liberal según la cual unos impuestos elevados destruyen empleo no se puede corroborar en la realidad.

Tampoco se puede probar que unos altos impuestos frenen la productividad. Peter H. Lindert, autor de una de las obras de referencia sobre los efectos del incremento del gasto público y de los impuestos en la historia económica contemporánea, lo dice taxativamente: «Es bien conocido que altos impuestos y transferencias reducen la productividad. Bien conocido, pero sin apoyo de la estadística ni de la historia»; y este mismo autor ha demostrado con multitud de evidencias empíricas que «los costes sociales netos de las transferencias sociales y de los impuestos que las financian son esencialmente cero».[59]

Posiblemente, el economista que más fama ha alcanzado en los últimos decenios como combatiente de los impuestos es el estadounidense Arthur Laffer. Se cuenta que fue en una simple servilleta donde dibujó el diagrama al que recurren quienes defienden que de ninguna manera conviene subir los impuestos. Según Laffer, la recaudación impositiva sube cuando

aumentan los impuestos, pero hasta un determinado nivel, superado el cual la recaudación baja, ya que entonces habrá muchos sujetos a los que, en su opinión, ya no les compensará seguir trabajando y dejarán de cotizar.

Lo curioso es que los defensores de la tesis de Laffer como argumento contra los impuestos la toman sólo en uno de sus sentidos. Lo que se deduce de su propuesta es, efectivamente, que a partir de un determinado nivel de tasa impositiva habrá sujetos a quienes no compensará trabajar o producir, de modo que bajará la actividad y la recaudación. Y, por el contrario, que las rebajas impositivas aumentan los recursos en manos de hogares y empresas, aumentando gracias a ello el empleo, la actividad y los ingresos fiscales. Pero esto es una conclusión que no se puede deducir de la propuesta de Laffer. Este economista dibujó una curva en forma de «U» invertida, para señalar, como he dicho, que la recaudación deja de crecer cuando se llega a un nivel impositivo máximo u óptimo, pero si esa curva refleja de verdad lo que pasa con los impuestos y su recaudación, también indica que la recaudación baja cada vez más a medida que la tasa se reduce por debajo del nivel óptimo. ¿Y cuál es ese nivel óptimo para el conjunto de la población? La respuesta es fácil: no hay manera de saberlo.

Los partidarios de Laffer hacen trampa: recurren sólo a una mitad de la famosa «U» invertida, la que les conviene para reclamar que no suban los impuestos, sin mencionar que la otra parte, la que refleja lo que ocurre cuando bajan, desmiente su tesis.

Incluso si se acepta una tesis tan discutible como la de Laffer para reflejar cómo evoluciona la recaudación cuando varían los tipos impositivos, lo cierto es que la conclusión que puede sacarse de ella no es unilateral (ni lo es el sentido de que sea bueno o malo subir los impuestos ni bajarlos). Por el contrario, es necesario determinar con exactitud en qué situación se encuentra la economía y qué factores van a condicionar el comportamiento de los diferentes sujetos. Ni se puede decir que una bajada de impuestos va a reducir o aumentar en cualquier caso la recaudación ni que una subida va a aumentarla o bajarla.

De hecho, la experiencia nos dice que los grupos que obtienen más ingresos, cuando llegan a niveles cada vez más elevados de renta, no renuncian a obtenerla, sino que se organizan para conseguir que la

imposición baje y recurren a la multitud de vías de que disponen para evitar pagar impuestos. Lo que hacen los titulares de las rentas más elevadas en España, sin ir más lejos, no es desanimarse y dejar de trabajar o de dirigir sus negocios, sino recurrir a instrumentos fiscales como las sicav (sociedades de inversión de capital variable), que son, en teoría, sociedades de inversión que permiten diferir el pago de impuestos y aprovecharse de algunas exenciones fiscales, pero que, en la práctica, se utilizan para que los grandes patrimonios eludan la carga fiscal que normalmente debería corresponderle.

La discusión sobre si es bueno o malo que haya impuestos o que sean más o menos elevados tiene que ver, por tanto, con otras consideraciones.

Como hemos dicho, la mayoría de los economistas liberales critican el establecimiento de los impuestos como un mal en sí mismo, como instrumentos cuyo único fin es engordar un aparato estatal que vive y crece sólo por sí y para sí mismo. Milton Friedman lo decía con toda claridad: «¿Es acaso posible reducir el tamaño del gobierno? Creo que hay una sola manera de lograrlo: de la misma manera que los padres controlan a los hijos botarates, reduciéndoles su estipendio. En el caso del gobierno, eso equivale a reducir los impuestos».

Pero lo cierto es que los impuestos sirven para financiar actividades que proporcionan bienes y servicios (sanidad, educación, pensiones, cuidados, infraestructuras, seguridad, etc.) a una parte de la población que, de no ser por esa provisión pública, no podría acceder a ellos. Por tanto, no parece lógico plantear la cuestión en términos de si los impuestos son buenos o malos, sino de si se desea que el sector público provea esos bienes y servicios para garantizar que acceden a ellos todas las personas y no sólo quienes tengan ingresos suficientes.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que los impuestos no se establecen sólo con finalidad recaudatoria, o para financiar la provisión de bienes o servicios que el mercado no puede garantizar a toda la población. También se establecen como instrumentos para incentivar o desincentivar determinadas actividades, concretamente, encareciendo las que la sociedad considera más negativas o indeseables (como aquellas que ocasionan daños a la salud, al medio ambiente o al funcionamiento de la vida económica). Y

también en ese caso el debate es puramente político, en el sentido de que se trata de dilucidar si la población quiere evitar esas actividades encareciéndolas por vía de impuestos o prefiere simplemente perseguirlas legalmente o dejar que se produzcan en aras de la libertad particular de quienes desean llevarlas a cabo en contra del bienestar, la salud o la seguridad general. Por tanto, se puede estar más o menos a favor o en contra de los impuestos en general, pero por razones ideológicas, no estrictamente económicas.

Los impuestos también pueden establecerse con el propósito de redistribuir la renta, tratando de conseguir que una desigual distribución originaria del ingreso o la riqueza no se reproduzca y crezca indefinidamente, sino que se reduzca para permitir que los seres humanos puedan tener las mismas oportunidades a la hora de utilizar y disfrutar de los recursos. En este caso, resulta de nuevo evidente que habrá diferentes posturas en conflicto que lógicamente se manifestarán en posiciones diferentes según el coste/beneficio que cada decisión redistributiva suponga para cada una. Pero no menos evidente es que este conflicto y la forma en que se resuelva es una cuestión puramente normativa, que tiene que ver con las preferencias y con la ética que guía el comportamiento y las decisiones de cada persona, y que no se puede establecer una verdad económica, un criterio objetivo indiscutible, al respecto.

Por último, cabe preguntarse si es bueno o malo que haya impuestos utilizados como instrumento de estabilización económica, es decir, como inyección de rentas cuando éstas bajan en épocas en que disminuye el ingreso en la economía, o como disminución de rentas cuando demasiados ingresos en manos de los sujetos puede producir efectos indeseables sobre la economía. Pero tampoco en este sentido hay razones objetivas para decir que bajar los impuestos es lo que conviene siempre, porque la evidencia empírica nos indica justamente lo contrario.

Como ya hemos explicado, la política fiscal puede tener un efecto estabilizador en la economía, ya que cuando aumenta el gasto público se produce un efecto expansivo que termina generando finalmente un incremento en la renta nacional bastante mayor que el inicial, gracias al

llamado efecto multiplicador. Y, al revés, cuando se recorta el gasto público se produce un descenso final en la renta nacional mayor que el inicial del gasto.

Decimos que ese efecto es estabilizador porque ayuda a combatir la caída de la actividad cuando la economía va mal (aumentando en ese caso el gasto público) y porque permite frenar un exceso de demanda cuando ésta es mayor que la oferta y eso produce subidas indeseadas en los precios. Si la economía va mal, la mejora; y si va «demasiado» bien, puede enfriarla para evitar males mayores.

Pero es lógico plantear que ese efecto no tiene por qué producirse sólo a través de incrementos del gasto público. Los liberales, siempre opuestos al intervencionismo estatal y a la expansión del sector público como proveedor de bienes y servicios (porque consideran que lo hace peor que la iniciativa privada), defienden que, en todo caso, si hubiera que ayudar a que aumente la renta, lo mejor sería que se disminuyeran los impuestos, y no que se aumentara el gasto público.

Los economistas liberales afirman que de esa manera se puede conseguir que haya más actividad, más empleo y mayor productividad, pero, como hemos señalado más arriba, no es de ninguna manera seguro que eso vaya a ser así, sino que incluso podemos afirmar que a lo largo de la historia ha ocurrido justo lo contrario. Un análisis bastante elemental de lo que sucede cuando se genera gasto y cuando se reduce un impuesto permite comprender muy fácilmente cuál es el método más efectivo para aumentar la renta final.

Cuando el sector público aumenta el gasto en cien euros, inmediatamente aumenta la renta de los sujetos por esa misma cantidad. Y, como ya dijimos, a partir de esos cien euros se van produciendo sucesivos gastos en la economía cuya magnitud depende de la propensión marginal al consumo que exista. Si suponemos que ésta es 0,8 (es decir, que de cada nuevo euro se consume 0,8 euros y se ahorran 0,2 euros), el gasto sucesivo que se genera cuando se produce el gasto público inicial de cien euros será, en primer lugar de 80 euros, luego de 64 (0,8 × 80), después de 51,2 (0,8 ×

64), y así sucesivamente, dando lugar, como sabemos, a un renta final bastante mayor de los 100 euros iniciales. Será la suma de los sucesivos aumentos: 100 + 80 + 64 + 51,2 +…

Sin embargo, cuando el gobierno acuerda una reducción de cien euros en los impuestos, lo que ocurre es que la renta nacional aumenta en esa misma cantidad, siendo así que una parte de esa nueva renta se consume y otra se ahorra. Si suponemos que la propensión marginal a ahorrar es la misma (0,8) resulta que la bajada de impuestos aumenta la renta en cien, y de ese nuevo incremento, por tanto, se destinan al consumo ochenta euros (100 × 0,8). Y el proceso del efecto multiplicador comienza entonces con esos ochenta euros de primer gasto y no con cien euros, como ocurría cuando lo que se produce es un aumento del gasto.[60]

Y es evidente que esta última suma siempre será menor que la correspondiente al gasto, lo que significa que una disminución de los impuestos también tiene efecto multiplicador, pero menor que el del gasto público. Es decir, que incrementar este último es más efectivo si lo que se busca es aumentar la renta. Y exactamente lo mismo se puede decir si lo que se busca es enfriar la economía recortando la renta inicial.

Sin embargo, dicho esto hay que recordar que el efecto multiplicador del gasto (y el de los impuestos) no está ni mucho menos asegurado, como ya señalamos anteriormente. Ya vimos las circunstancias que pueden dar lugar a que el del gasto sea reducido, y podemos pensar también en lo que puede ocurrir cuando se aumenta la renta por la vía de bajar los impuestos en una situación de malas expectativas o de gran endeudamiento de las familias y las empresas (como podría ser el momento actual): lo más probable es que una gran parte de la nueva renta no vaya al gasto, sino al ahorro, bien por previsión, o bien para reducir el nivel de deuda.

Por otro lado, hay que señalar que cuando se desea reactivar la economía aumentando la renta (o enfriarla, por el contrario) no sólo existen las alternativas extremas de subir el gasto público o reducir los impuestos, sino que se pueden combinar ambas de forma tal que se logre mayor efecto multiplicador en cada caso. Por ejemplo, reduciendo impuestos a los sujetos con mayor propensión a consumir o realizando el gasto en las actividades que también generen el mayor efecto multiplicador.

En los últimos años, y especialmente en Europa, las corrientes neoliberales proponen algo así como una especie de cuadratura del círculo: reducir el gasto y los impuestos al mismo tiempo para aumentar la actividad y el crecimiento de la economía. Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo, decía que «es mejor reducir gasto improductivo y bajar impuestos»,[61] y uno de los más brillantes economistas ultraliberales españoles, Juan Ramón Rallo, se sumaba a esta idea pidiendo reducción de impuestos… y de gasto público: «Menos gastos, menos impuestos y menos déficit. Ése es el camino realmente liberal».[62]

Son propuestas que en realidad responden a una preferencia ideológica, la de reducir la intervención del Estado sea del modo que sea. Pero la experiencia demuestra que así no es verdad que se genere más actividad. La evidencia empírica indica, por el contrario, que los recortes de gasto público y, en general, las llamadas políticas de austeridad «no ayudan a promover crecimiento económico robusto y generador de empleo, ni a mejorar el nivel de vida ni la cohesión social», como aseguran los liberales. Una reciente investigación, realizada a partir de 314 informes del Fondo Monetario Internacional, demuestra que ese tipo de medidas basadas en reducir gasto público e impuestos al mismo tiempo empeoran los resultados económicos, y que, en lugar de ayudar a salir de las crisis, producen nuevas recesiones y mayor desigualdad.[63] Y otra investigación muy reciente de Alan Blinder y Mark Zandi demuestra que si en lugar de las medidas de expansión monetaria y fiscal tomadas en Estados Unidos desde 2008 se hubieran aplicado las europeas de austeridad, la caída del PIB en vez del 4 por ciento habría sido del 14 por ciento; la contracción se hubiera alargado más del doble del tiempo; se habrían perdido unos diecisiete millones de puestos de trabajo (el doble del número real), con una tasa máxima de desempleo que habría sido del 16 por ciento; y el déficit presupuestario habría crecido hasta un 20 por ciento del PIB.[64]

En definitiva, detrás de la radical posición contra cualquier tipo de impuestos de los economistas liberales no hay sino una pura y llana opción ideológica, que puede ser tan legítima como cualquier otra opción política que opte por un modelo social u otro, pero que carece de fundamento científico. Detrás de la existencia de impuestos se encuentra un principio

moral: que debemos ser todos los ciudadanos quienes sufraguemos los gastos que realiza el Estado, y que hay impuestos y gastos públicos imprescindibles si se quiere garantizar un mínimo de eficacia, de equidad, justicia y estabilidad social. Este principio moral se puede asumir o no, pero no se debería imponer ni en un sentido ni en otro. Y por eso, como en otras tantas ocasiones, a donde lleva el debate sobre la bondad de los impuestos es a la necesidad de que las sociedades modernas, complejas y diversas como las nuestras dispongan de mecanismos de información auténticamente plural, de participación y de debate que permitan que las preferencias de toda la población se revelen en libertad y con democracia. Otra cosa es que los economistas podamos proporcionar, como hace una buena parte de la profesión, criterios técnicos que permitan entrever qué se puede conseguir con unos impuestos o con otros, los efectos que puede tener cada figura impositiva y las consecuencias reales sobre los diferentes grupos sociales derivadas de que se establezcan o no de una u otra forma. Quizá una forma de evitar la influencia espuria de las diversas posiciones ideológicas, cuando presentan sus propuestas políticas a la población como si fueran verdades científicas y absolutas, sería que existieran organismos auténticamente plurales e independientes que presentasen la información económica a la sociedad tan diversa como en realidad es y con advertencia de los efectos de todo tipo de las medidas derivadas de cada posición ideológica.

17

¿El Estado debe comportarse como una familia, no gastando más de lo que ingresa?

Una de las ideas que más se ha extendido en los últimos años para justificar las políticas de austeridad basadas principalmente en recortes de gasto público es que los gobiernos se deben comportar como las familias, y que, por tanto, no pueden gastar más de lo que ingresan.

En principio, esta idea es tan elemental y de sentido común que cuesta imaginar que sea rechazada. Sin embargo, es completamente falsa.

Entre un Estado y una familia hay diferencias fundamentales que permiten afirmar que, a diferencia de lo que ocurre con esta última, cualquier Estado se puede endeudar indefinidamente (al menos, mientras no se produzcan circunstancias excepcionales como las que enseguida comentaremos).

En primer lugar, cuando una familia gasta menos de lo que ingresa es evidente que ahorra más, pero al sector público le ocurre lo contrario. Como sabemos, cuando el Estado gasta menos, los sujetos económicos reducen la renta que reciben y, por tanto, pagarán menos impuestos, de modo que bajarán los ingresos estatales. Por tanto, si el Estado gasta menos, a diferencia de las familias, podrá ahorrar menos y será más fácil que tenga déficit.

En segundo lugar, si una familia intensifica la actividad o actividades que le proporciona ingresos (por ejemplo, trabajando más horas), ésta podrá obtener más renta y, por ende, más ahorro. Sin embargo, cuando el sector público incrementa sus ingresos, es decir, los impuestos, lo que ocurre es que disminuye la actividad y que, a la postre, se reducen los ingresos públicos.

Finalmente, es evidente que una familia tiene un plazo determinado y limitado para pagar sus deudas, mientras que el Estado puede no amortizarlas nunca: puede emitir deuda perpetua (pagando intereses indefinidamente sin tener que devolverla) o puede ir renovando la deuda a base de nuevas emisiones, algo que no está al alcance de las familias.

Y, por último, los Estados suelen tener a su disposición bancos centrales (salvo en casos excepcionales como el de la Unión Europea, y por las razones que más adelante comentaremos), es decir, bancos que los financian directamente y que, por tanto, les permiten mantener niveles de deuda elevados durante el tiempo que sea preciso.

Muchos políticos liberales, como Rajoy (quien dijo: «Tenemos que gastar de acuerdo con lo que ingresamos») o Merkel (que afirmó: «Nadie, y menos el Estado, puede gastar más de lo que se ingresa»),[65] defienden esta idea como una verdad económica indiscutible, pero en realidad es completamente falsa y no tiene ningún fundamento económico. Los Estados pueden mantener durante largos períodos de tiempo un volumen importante de deuda pública sin demasiado riesgo de caer en situaciones de impago, siempre y cuando se mantenga en los niveles de sostenibilidad a los que ya hicimos referencia en el capítulo 15. Y, en todo caso, esto no quiere decir que en todo caso sea posible incrementar sin límite la deuda del sector público ni que la deuda pública sea buena per se; sobre todo en circunstancias como las que se dan en Europa y a las que nos referiremos en el capítulo 18.

Sencillamente, lo que ocurre es que, por su naturaleza, el Estado no tiene la existencia temporal limitada de una familia deudora, y que, además, tiene la responsabilidad de proporcionar inversiones cuyo disfrute se prolongue durante años, lo cual, por tanto, también hace razonable que su financiación sea afrontada por las generaciones que van a disfrutar de ellas.

Sin embargo, por esa misma razón, no tiene sentido ni se puede justificar que la generación actual cargue a las futuras la factura de gastos por conceptos que no van a disfrutar en su día. Y esto último es algo que ocurriría si la generación actual generara una deuda superior a la que se pudiera ir pagando con el crecimiento potencial de la economía o cuando se generara por gastos que se consumieran o disfrutaran íntegramente en el

presente. No es lo mismo generar deuda para financiar un hospital que va a ser utilizado durante decenios, por ejemplo, que para pagar los gastos corrientes que necesita la administración actual y que deberían financiarse, por tanto, a través de impuestos que no paralicen la actividad y procurando siempre que esos gastos sean los que efectivamente convenga hacer, y no otros.

18

¿Cuándo y por qué es peligroso que la deuda pública sea demasiado alta, como sucede en Europa?

Como decíamos en el capítulo anterior, los Estados pueden incurrir en déficits y acumular deuda pública sin las limitaciones que tiene una familia, pero eso no quiere decir que el incremento de deuda pública esté exento de problemas. Nunca debemos olvidar que la deuda puede terminar siendo la mayor esclavitud de los seres humanos.

Como ya dijimos en su momento, no habrá problemas mientras el crecimiento de la deuda sea sostenible, bien porque esté creciendo el PIB (es decir, los ingresos) para hacerle frente, bien porque bajen los intereses, o bien porque baje la cotización de otras monedas cuando dicha deuda está referida en ellas (como dijimos, si tenemos deuda en dólares y esta divisa baja de cotización respecto al euro, lógicamente nos costará menos amortizarla). Y eso sin olvidar, como ya señalamos antes, que un Estado con soberanía monetaria puede emitir moneda para pagar su deuda cuando está emitida en ella misma. Como sabemos, esto no evita que se puedan generar problemas de precios, pero lo cierto es que un Estado que emita la deuda en su moneda propia no puede quebrar, a diferencia, lógicamente, de lo que le ocurre a los demás sujetos económicos.

El que fuera presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, Alan Greenspan, señaló claramente la ventaja que supone esto último: «Estados Unidos puede pagar cualquier deuda que tenga, porque siempre puede imprimir dinero para hacerlo. Por eso la probabilidad de incumplimiento [*default*] para Estados Unidos es nula».[66]

Sin embargo, sí puede darse un problema muy importante, como ocurre en Europa, cuando los gobiernos no disponen de un banco central que les proporcione la financiación adecuada, y, por tanto, quedan

obligados a recurrir a los mercados financieros cuando necesitan financiación. Esto es así, sobre todo, porque estos mercados son bastante imperfectos y están dominados por grandes entidades oligopolistas que pueden imponer e imponen sus condiciones a los deudores, incluso cuando éstos son los gobiernos que representan los intereses generales.

En esos casos, la financiación es mucho más cara porque los financiadores usan ese poder de mercado, político, mediático y social para manipular el precio de los créditos que conceden. Y, además de cara, es también muy dañina porque los prestamistas suelen poner condiciones imperativas para conseguir que los gobiernos adopten las políticas que más les convengan. Generalmente, las que obligarán a seguir endeudándose para hacerlos esclavos de su financiación. No se olvide que financiar continuamente a los ya endeudados es el negocio más rentable de esas entidades financieras. Un negocio que desaparecería o quedaría bajo mínimos si las finanzas públicas se saneasen o si los gobiernos fueran financiados a los tipos de interés nulos o muy bajos que los bancos centrales aplican a los préstamos que dan a la banca privada.

De hecho, como veremos con detalle más adelante, los datos oficiales y diversos estudios han puesto de manifiesto que el nivel tan elevado que está alcanzando la deuda pública en Europa proviene principalmente (por no decir que casi exclusivamente) de los altísimos tipos de interés que se ven obligados a pagar los gobiernos a las entidades privadas desde que éstas consiguieron que en los tratados de la Unión Europea se prohibiese que los bancos centrales financiaran a los Estados.

Pero, con independencia de todas estas consideraciones (en las que los economistas convencionales no suelen reparar), para poder calibrar realmente y con rigor el efecto que la evolución de la deuda tiene sobre una economía hay que tener en cuenta que no basta con valorar el peso que ésta tiene sobre el PIB.

El porcentaje de la deuda sobre el PIB es un dato importante porque nos indica hasta qué punto la economía se ha cargado de deuda y, por tanto, cuánto tiempo irá haciendo falta (con un PIB similar) para reducirla o eliminarla.

Pero ese peso de la deuda no nos dice mucho más, y, sobre todo, no nos permite predecir qué pasará en el futuro a causa de la deuda. Veamos…

El efecto que tiene la deuda (tanto la del Estado como la de una empresa) es que permite que aumente el producto (el PIB en el caso de una economía en su conjunto) más allá de lo que aumente la renta o el gasto que el nivel de producto ha generado. En el caso de una empresa, la deuda es lo que permite aumentar la producción con independencia de lo que haya vendido.

Si no hubiera deuda, el incremento del PIB sólo podrá venir del ingreso que ese producto ha generado; y lo mismo ocurre en una empresa: si no se endeuda, sólo puede invertir con los ingresos de sus ventas.

Por tanto, podemos establecer que el producto (el PIB) es igual al gasto total de la economía (o demanda agregada) más la variación en la deuda.

Si la deuda varía aumentando, podrá conseguirse un producto mayor que el que se corresponde con la demanda agregada existente. Por tanto, tener en consideración la variación de la deuda, de un año a otro, por ejemplo, resulta fundamental. De esta forma ya no sólo sabremos su peso en bruto (que es lo que nos indica el porcentaje de deuda sobre el PIB), sino también qué proporción de la demanda agregada viene generada por la deuda y cuál no. Y esto es fundamental por el motivo siguiente: mientras que el incremento de la deuda esté financiando inversión no habrá problemas, porque la inversión genera a su vez producto. Pero si la deuda no sólo financia inversión, sino también gasto, los problemas serán inevitables antes o después, porque el producto se irá consumiendo y en un futuro más o menos inmediato no habrá ingreso para pagarla.

Finalmente, hay otra tercera perspectiva para valorar el papel de la deuda en la economía y advertir del peligro que puede provocar.

Si hemos dicho que el PIB es igual a la demanda agregada más la variación de la deuda, resulta que la variación del PIB tiene que ser igual a la variación de la demanda agregada más la «variación de la variación» de la deuda, es decir, su «aceleración».

Esto último, lo de la variación de la variación de la deuda, puede parecer un simple juego de palabras, pero no lo es. Por el contrario, es algo muy importante debido a un problema que plantea y que se puede entender fácilmente. Vamos a verlo…

Puesto que el crecimiento de la demanda agregada y del PIB (su variación) dependen de esa aceleración, si se quiere mantener una tasa estable de crecimiento de ambos debe haber también una tasa de aceleración positiva (para que no se vengan abajo) y constante. Pero ¿se imaginan lo que significa una tasa de aceleración positiva y constante? Como dice el economista Steve Keen: «[…] de la misma forma que es imposible mantener una tasa de aceleración constante y positiva conduciendo un coche —pues éste terminaría superando la velocidad de la luz—, no se puede mantener una tasa de aceleración positiva y constante de la deuda, porque esto significaría que la deuda acabaría siendo infinitamente mayor que el PIB».[67]

Resulta entonces que la «variación de la variación de la deuda» (la aceleración de la deuda) es lo que Keen llama el «impulso crediticio» que recibe la economía. Y es fácil deducir entonces que, cuando disminuye tal impulso, la economía se viene abajo. En cuanto se detecta el cambio en la variación de la variación de la deuda de una economía se puede apostar a que la crisis no tardará. Eso es lo que analizó durante muchos años este economista australiano, y gracias a ello fue uno de los que anticipó con más acierto la última gran crisis financiera. Y este planteamiento sirve también para entender la doble pesadilla que puede producir la deuda: si crece, amenaza a la economía porque puede actuar como una losa que la paralice, pero si deja rápidamente de crecer, la actividad económica disminuirá porque, en la economía capitalista en la que vivimos, la inversión y la acumulación de capitales dependen directa y fuertemente del «impulso crediticio». De ahí que muchos economistas planteen que la solución no puede ser cerrar el grifo de la financiación (porque de éste depende la inversión a largo plazo) sino hacer posible que el crédito esté garantizado (en las condiciones adecuadas de solvencia y seguridad) sin que su provisión dependa del beneficio desorbitado que impone el negocio bancario.

19

¿Qué es el sistema financiero, qué funciones tiene y qué problemas genera si no actúa adecuadamente?

Como ya sabemos, los sujetos económicos tienen ingresos y gastos, y pueden ahorrar o necesitar endeudarse. Cuando gastan menos de lo que ingresan y ahorran, decimos que tienen capacidad de financiación. Cuando gastan más de lo que ingresan, han de endeudarse, y decimos entonces que tienen necesidad de financiación.

El sistema financiero es el conjunto de medios e instituciones que, por un lado, absorben el ahorro y, por otro, lo canalizan hacia los sujetos que necesitan financiación ajena. Es un ámbito económico fundamental e incluso imprescindible. Ninguna economía puede funcionar sin mecanismos que aseguren la financiación a los sujetos económicos, pues lo habitual es que éstos no siempre puedan financiar con recursos propios todos los bienes o servicios que necesitan, bien porque sean muy costosos o porque se vayan a utilizar durante un plazo de tiempo y no resulte eficiente pagarlos en el primer momento. Podría decirse que la financiación es como la savia o la sangre de la economía, y por eso es esencial que el sistema financiero funcione lo mejor posible.

En cualquier sistema financiero hay cuatro componentes fundamentales que garantizan que la financiación fluya entre los sujetos económicos: los sujetos que generan o demandan financiación, los productos financieros, el mercado financiero y las instituciones de control.

Los sujetos son tanto los ahorradores que disponen de recursos para financiar y los ofertan como los prestatarios que necesitan financiación y la demandan.

Los productos financieros son los títulos en los que se transforma el ahorro y con los que se satisface la demanda de financiación. Pueden ser activos o pasivos. Un activo es un título que refleja un bien o un derecho sobre otra persona en posesión de su titular. Un pasivo es un título que refleja una obligación para quien lo posee. De alguien que da un préstamo a otra persona o que es titular de una vivienda decimos que tiene esos activos. Si, por el contrario, esa persona debe un préstamo, decimos que tiene un pasivo. Lógicamente, un mismo título (un contrato de préstamo) puede ser al mismo tiempo un pasivo para un sujeto (para el prestatario que lo recibe) y un activo para otro (el prestamista que lo concede).

Los principales productos financieros, entre otros muchos que la inmensa mayoría de la gente o incluso de las empresas no tendrá nunca en sus manos, son, por ejemplo:

- el dinero en efectivo, que es un pasivo para el banco que lo emite y un activo para quien lo posee;
- los depósitos bancarios: pasivo para el banco y activo para sus clientes;
- los préstamos y créditos, que pueden ser de distintas modalidades, como al consumo, hipotecarios, etc.: son activos para el banco y pasivos para quien los recibe;
- las acciones, las obligaciones y los fondos públicos: pasivos para quien las emite y activos para el inversor que las adquiere;
- y una gran variedad de los llamados derivados financieros, que, como veremos, son títulos que nacen de transformar otros activos o pasivos anteriores en uno nuevo.

Cualquiera de esos productos cumple dos funciones muy importantes en la economía. Por un lado, transfiere recursos de quien los tiene a quien los necesita. Y, por otro, traslada también el riesgo de un sujeto a otro, aunque, lógicamente, no de forma gratuita, sino a cambio de un determinado interés.

Y todos los productos financieros (los activos y pasivos) tienen tres características de las que pueden gozar en grado diferente: liquidez, riesgo y rentabilidad.

En el sistema financiero actual hay una gran variedad de activos financieros, es decir, de productos en donde colocar el ahorro o con los que encontrar la financiación que se necesita. Según su naturaleza, se suelen distinguir en diferentes categorías.

Los activos primarios son los que adquieren los prestatarios directamente de los ahorradores y sin que se hayan modificado. Los secundarios son los que alguien (un mediador o intermediario) ha modificado y transformado en otro producto financiero para que resulte más atractivo o rentable a los prestatarios.

También se suele distinguir entre activos ya negociados o activos abiertos. Los primeros son los que tienen condiciones fijadas con anterioridad, como los depósitos, los créditos y los préstamos. Los abiertos, por el contrario, son los que tienen condiciones menos estrictas, como las acciones u obligaciones que emiten algunas empresas.

Los activos de renta fija son los que reciben un interés previamente pactado con independencia de la situación de quien los haya emitido, y los de renta variable (típicamente, las acciones de las sociedades anónimas) son los que reciben una remuneración que cambia en función de la situación del emisor.

Pues bien, el mercado financiero es el ámbito en el que interactúan los oferentes de financiación (ahorradores) y los demandantes (prestatarios) y en donde se determina el precio de todos esos productos financieros.

Pero la variedad de productos financieros es hoy día tan grande que sería mejor hablar de mercados financieros en plural, pues en cada uno de ellos se pueden encontrar condiciones y formas de actuación muy diferentes. En general, se pueden destacar algunos como:

- Los mercados monetarios o de capitales, que son aquellos en los que se mueven los activos de alta liquidez y con un vencimiento no superior a las veinticuatro horas. Entre ellos se encuentran los interbancarios (en los que unos bancos financian rápidamente a otros), los de deuda pública (gestionado directamente por los bancos centrales) o el de los pagarés de empresa (títulos que las empresas emiten para financiarse lo más rápidamente posible sin recurrir a préstamos bancarios).

- Los mercados financieros primarios, que son aquellos en los que se compran y venden los activos financieros directamente entre emisores y compradores. Y los mercados secundarios, en donde los poseedores de activos que no desean esperar a su vencimiento los venden a terceros, que los adquieren a mejor precio porque pueden esperar a que venzan.
- Los mercados financieros regulados u oficiales tienen un funcionamiento que está perfectamente controlado y protocolizado, mientras que en los llamados mercados OTC (*over the counter*) los participantes pueden establecer las condiciones de compra y venta con plena libertad y sin necesidad de someterse a ningún tipo de cláusula general.

Posiblemente, las bolsas de valores sean los mercados financieros por antonomasia, o al menos los más conocidos, pues en ellos se llevan a cabo las grandes operaciones de compra y venta de títulos de todo tipo. Pero no son los únicos. Además de los no oficiales y OTC, funcionan otros, como el Mercado Oficial de Opciones y Futuros Financieros de España (MEFF), en el que básicamente se compran y venden los llamados «derivados financieros», que son, como hemos dicho, los productos que nacen de uno anterior que se transforma para hacerlo más atractivo o rentable (aunque, generalmente, más inseguro o arriesgado).

La magnitud de todos estos mercados financieros es hoy día ingente. A inicios de 2016, según el Banco de Pagos Internacionales (BPI), sólo el mercado de divisas (conocido como Forex, abreviatura de Foreign Exchange) movía 5,08 billones[68] de dólares diarios. Y la totalidad de las transacciones que se llevan a cabo en los mercados financieros alcanzaron en 2015 la impresionante cantidad de 9.765 billones de dólares, también según los datos de ese mismo banco.

En definitiva, los mercados financieros son muy variados, complejos e incluso, últimamente, opacos. Manejan cantidades estratosféricas de dinero, y en ellos operan millones de personas (aunque lógicamente no todas con igual capacidad para influir en su funcionamiento), con intereses y actitudes hacia el riesgo muy diferente. Los productos que movilizan son muy

arriesgados en la mayoría de los casos, y eso hace que estos mercados sean muy volátiles y peligrosos, y no sólo para quienes intervienen en ellos, sino para el conjunto de la economía, cuya financiación depende de los recursos que allí se mueven.

Por eso ha sido siempre esencial que haya instituciones que tutelen y controlen su funcionamiento y que impongan normas de responsabilidad y transparencia. La historia ha demostrado en numerosas ocasiones que, cuando eso no ocurre o cuando los vigilantes no desempeñan bien su función, se producen gravísimos problemas que terminan por afectar al conjunto de la economía.

La interrelación que se da entre todos estos componentes de los mercados financieros es igualmente complicada.

Como ya hemos señalado, es posible que los ahorradores ofrezcan directamente sus recursos a los prestatarios que necesitan financiación, pero eso no es lo normal. Lo que habitualmente ocurre es que el ahorro llegue a quien lo necesita a través de sujetos que interactúan entre unos y otros. Pueden hacerlo a través de diferentes tipos de intermediarios entre los que cabe destacar como más importantes a los siguientes:

- Comisionistas, o brókeres, que intervienen en las operaciones asesorando o proporcionando información para facilitar el acuerdo y comprando y vendiendo para sus clientes, a cambio de una comisión.
- Mediadores, o *dealers*, que compran por cuenta propia y luego venden a sus clientes.
- Intermediarios financieros en sentido estricto que se distinguen de estos dos anteriores porque en el proceso de mediación modifican el recurso que ofrece el ahorrador para ofrecerlo a los prestatarios que necesitan financiación bajo formas más atractivas o rentables y también para retribuir en mejores condiciones a los ahorradores. Es decir, que crean nuevos productos, de diferente tipo y naturaleza, de los que obtienen beneficio al cobrar a los prestatarios un interés mayor que el que remunera a los ahorradores por proporcionar sus recursos y gracias a las comisiones que aplican a las operaciones que realizan.

En el caso de los intermediarios financieros, también se pueden distinguir varios tipos, aunque la diferencia más importante desde todos los puntos de vista es la que se da entre los que crean dinero cuando operan (intermediarios financieros monetarios) y los que no lo crean (intermediarios financieros no monetarios). Los primeros son los que emiten activos (para quien los adquiere) que son tan líquidos que se utilizan como medios de pago generalizados en la economía. Como veremos enseguida, estos intermediarios son los bancos comerciales y el banco central. Los intermediarios financieros no monetarios son los que toman los recursos de los ahorradores y los transforman en otros productos financieros de diverso tipo, pero sin crear dinero en esas operaciones. Actúan así, entre otros intermediarios menos conocidos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones o los fondos de inversión colectiva. Y en este segundo tipo de intermediarios habría que incluir a los bancos de inversión, que se diferencian de los bancos comerciales porque, en lugar de limitarse a trasladar los fondos desde los ahorradores a los prestatarios para que éstos inviertan, son los propios bancos los que invierten por sí mismos los recursos de sus clientes. Pero, hoy día, y salvo casos singulares, prácticamente todos los bancos son al mismo tiempo comerciales y de inversión. Y esta mezcla de funciones es precisamente una de las causas de que se multipliquen las crisis originadas en el sistema financiero.

Los bancos comerciales son intermediarios muy conservadores, en el sentido de que simplemente tratan de obtener el mayor volumen posible de ahorro para prestarlo y esperar a que sus clientes devuelvan sus deudas. Sin embargo, los bancos de inversión asumen mucho más riesgo con el dinero de sus clientes. Y el problema que eso provoca es que esas operaciones de inversión arriesgadas (a veces extraordinariamente arriesgadas, porque entonces pueden ser mucho más rentables) se hacen con el ahorro de clientes que ni desean ni saben que su dinero está siendo expuesto a semejante riesgo. Si las cosas salen mal, como tantas veces ha ocurrido cuando la inversión financiera se coloca en el filo de la navaja, lo que se viene abajo es el ahorro de la economía y, detrás de él, la actividad productiva; máxime, cuando la inversión financiera puramente especulativa

que se puede llevar a cabo hoy día gracias a los modernos medios informáticos es mucho más rentable y rápida que la que se realiza produciendo bienes y servicios reales.

Es cierto que la intermediación financiera es costosa, pero hay que tener en cuenta que cuando se lleva a cabo correctamente desempeña una función que es muy útil para todos los sujetos económicos y para la economía en general. Los ahorradores no suelen disponer de perfecta información, mientras que los intermediarios, gracias a su conocimiento del mercado y a su mayor escala o dimensión, están en condiciones de proporcionarles oportunidades de colocación de sus recursos ahorrados mejor remuneradas y más seguras. E igualmente, los prestatarios pueden disminuir mucho sus costes de búsqueda de financiación si recurren a intermediarios como los agentes especializados, que no sólo pueden informar sobre dónde encontrar la que necesitan, sino, en el caso de los intermediarios financieros, incluso crear para ellos los productos financieros que específicamente puedan resolverle los problemas de financiación que tengan en cada caso. Así, la economía en general se beneficia también cuando la intermediación funciona bien, porque puede aliviar el riesgo, al repartirlo entre más agentes, y porque filtra a los demandantes de financiación seleccionando a los más solventes y capaces de llevar a cabo con éxito la inversión para la que se solicita financiación; y también porque los intermediarios, gracias a su mayor dimensión y a que disponen de un gran volumen de recursos, pueden modificar los plazos temporales de financiación, lo que puede hacer más llevadera la carga financiera que han que soportar los prestatarios.

Naturalmente, todas esas ventajas y virtudes de un buen sistema de intermediación financiera se pueden convertir en defectos muy gravosos e incluso en peligros muy grandes para la economía cuando los intermediarios se desentienden de su auténtica función económica y se dedican a la especulación, a financiar irresponsablemente y a dedicar el ahorro a actividades no productivas o que suponen despilfarro de recursos, tal y como ha sucedido en gran medida en los últimos decenios en todo el mundo, incrementándose por esa razón el número de crisis y de problemas de todo tipo originados en el sistema financiero. De hecho, una de las

grandes utopías liberales que ha saltado por los aires después de esta última gran crisis es la que afirma que lo adecuado es dejar que los mercados financieros funcionen con la mayor libertad posible, sin someterlos a ningún tipo de intervención o control ajeno o externo, porque ellos mismos encuentran siempre el equilibrio por sí solos. Nunca habían gozado de mayor libertad que en los últimos decenios, y las consecuencias han sido realmente catastróficas para toda la economía mundial.

20

¿Qué es el dinero bancario, cómo lo crean los bancos y qué consecuencias tiene que los bancos puedan crearlo de la nada sin apenas límite?

Ya comentamos en el capítulo 5 que algunos moralistas del siglo XVI descubrieron que los bancos comenzaron a emitir documentos para certificar la cantidad de dinero o metales preciosos que sus distintos clientes habían depositado en sus arcas, y que esos documentos se utilizaban después como medios de pago por los comerciantes. Fue el origen de lo que luego se ha denominado dinero bancario, que hoy día puede llegar a suponer el 97 por ciento (dato correspondiente a Inglaterra, en diciembre de 2013) de todo el dinero circulante en las economías.

Para entender qué es y de dónde viene hoy día el dinero que crean los bancos lo mejor es recurrir a un ejemplo bien sencillo. Imaginemos que una persona posee cien euros y que otra le pide prestado veinte euros. En el momento en que se los presta, el dinero cambia de manos, pero la cantidad de dinero total no varía: el primero, ahora sólo podrá gastar ochenta euros, y el que ha recibido el préstamo podrá gastar los veinte restantes hasta sumar los cien existentes con anterioridad al préstamo.

Pero imaginemos ahora que el primer sujeto deposita sus cien euros en un banco. Firmará un contrato de depósito y recibirá un paquete con cheques o, lo más probable hoy día, una tarjeta para ir utilizando ese dinero cuando lo desee. Y supongamos que la persona que necesitaba veinte euros acude al banco para solicitar un préstamo por esa cantidad. En el momento en que se le conceda el dinero, firmará un contrato de préstamo, y, acto seguido, el banco le ingresará esa cantidad en una nueva cuenta, para lo

cual firmará un contrato de depósito; al mismo tiempo, recibirá otro paquete de cheques o una tarjera con los que podrá gastar esos veinte euros cuando lo crea conveniente.

En este último caso, es fácil comprobar que el dinero que hay en la economía ya no suma cien euros, sino 120 euros. Lo que quiere decir que el banco ha creado veinte euros adicionales de dinero, de medios de pago, en el mismo momento en que concedía un crédito a la segunda persona, y ello por el simple procedimiento de firmar en un papel el contrato de depósito. Ese nuevo depósito de veinte euros que se ha creado en el momento de conceder el crédito es el llamado dinero bancario.

El procedimiento de creación de este dinero bancario es, por tanto, bastante evidente; tan evidente que Galbraith decía que «el proceso de creación de dinero por los bancos es tan simple que repugna a la mente. Tratándose de algo tan importante, parece que un mayor misterio sería lo adecuado».[69] Pero, curiosamente, son multitud los economistas que no saben apreciar lo que realmente sucede, y afirman que el dinero bancario (los nuevos veinte euros) procede de los depósitos que previamente se han hecho en el banco, y no al revés.

La prueba elemental de que esa idea es errónea es que el primer depositante puede utilizar en cualquier momento sus cien euros, de modo que los veinte euros nuevos no se han detraído de esa cantidad. En realidad, ese nuevo dinero viene de la nada; el banco lo ha creado por el sencillo procedimiento de realizar una simple anotación en la cuenta de depósito de su cliente.

Tres economistas del Banco de Inglaterra explican con toda claridad el proceso real de creación del dinero bancario, y señalan este error como típico de los manuales de economía. En ellos, dicen estos economistas, se hace creer que los bancos son simples intermediarios que prestan los depósitos de los ahorradores, y que, por tanto, los depósitos que hay en la economía son creados por las decisiones de ahorro de los hogares. Pero, en realidad, lo que sucede es que «el acto de prestar crea los depósitos, el reverso de la secuencia típicamente descrita en los manuales».[70]

Y junto a este error, los economistas del Banco de Inglaterra señalan otro que consiste en creer que la cantidad de depósitos y de préstamos de la economía lo determina el banco central.

Efectivamente, en los manuales de economía se suele explicar que esa máxima autoridad monetaria (a la que nos referiremos con detalle más adelante, en el capítulo 21) determina un porcentaje de los depósitos que deben mantener en su caja los bancos para hacer frente a posibles retiradas de fondos de los clientes (un porcentaje llamado coeficiente de caja o de reservas). Si en el ejemplo que pusimos más arriba suponemos que el banco central ha establecido un coeficiente de reserva del 2 por ciento, resultaría que el banco sólo podría prestar 98 euros de cada cien que vayan acumulándose en sus depósitos. Por eso, a este sistema bancario se le llama de reserva fraccionaria, porque la ley le obliga a mantener en reserva una determinada fracción de los depósitos que recibe, pudiendo dedicar el resto a su negocio, que es el de conceder préstamos.

Los economistas que no han entendido bien cómo funciona la banca actual (o que no quieren entenderlo) deducen que sería el banco central el que condiciona el volumen de préstamos que se conceden y, por tanto, la cantidad de dinero que circula en la economía. Pero los economistas del Banco de Inglaterra explican con razón y con todo detalle que eso no es lo que ocurre en la realidad. Refiriéndose a los bancos británicos, pero con carácter extrapolable a todos los demás, exponen su funcionamiento real de la siguiente manera: «Los bancos deciden primero cuánto prestar dependiendo de las oportunidades de préstamos rentables que tengan (que dependerá principalmente del tipo de interés que fije el Banco de Inglaterra). Es esta decisión de préstamo la que determina cuántos depósitos bancarios se crean en el sistema bancario. La suma de depósitos bancarios determina a su vez la cantidad de dinero legal que los bancos mantienen en reserva (para hacer frente a la retirada de fondos de los clientes, para pagar a otros bancos o para cumplir con los requerimientos legales de liquidez), una cantidad para reserva que es proporcionada por el banco central a demanda de los propios bancos».[71]

Ésta es una explicación muy reveladora de lo que ocurre en la realidad. Dicho en palabras sencillas, lo que estos economistas del Banco de Inglaterra vienen a señalar es que, en realidad, los bancos privados son los dueños del dinero, los que deciden qué cantidad de él va a circular, mientras que las autoridades monetarias son simplemente quienes les facilitan que eso sea así.

En resumidas cuentas, por tanto, el dinero bancario es la deuda que crean los bancos desde la nada (mediante la simple firma de los respectivos contratos y las anotaciones pertinentes de cargo y abono) cuando conceden préstamos que se traducen a posteriori en depósitos. O dicho también muy claramente con palabras del premio Nobel de Economía Maurice Allais: «[…] el mecanismo del crédito conlleva una creación de moneda ex nihilo mediante simples juegos de escritura».[72]

A estas alturas no hace falta señalar, como ya hemos hecho varias veces, que el dinero es un elemento esencial para el funcionamiento de las economías. Sin él, los intercambios serían extraordinariamente engorrosos y lentos, y, precisamente por eso, es fundamental que su circulación sea equilibrada y que esté orientada a proveer medios de pago y financiación suficientes a los sujetos que intervienen en la producción real de los bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas.

Sin embargo, cuando la creación de la inmensa mayor parte del dinero circulante es un privilegio de la banca privada, y, sobre todo, cuando esa creación está vinculada a la generación de deuda, como acabamos de ver que ocurre en el sistema de reserva fraccionaria, aparecen, al menos, tres graves problemas. El primero es que el suministro de medios de pago se hace muy inseguro. Es así porque, como hemos visto, el volumen total de depósitos y préstamos (es decir, el dinero bancario) depende de decisiones que toman sujetos diferentes y por motivaciones tan distintas que pueden llegar a ser claramente contradictorias: la de los ahorradores que desean una retribución lo más alta posible, pero también (por regla general) la mayor seguridad, y la de los prestatarios, que necesitan la financiación al menor coste posible. Y, dado que esas decisiones no son fácilmente conciliables, resulta que es imprescindible que los intermediarios financieros se dediquen con acierto a favorecer el equilibrio entre la oferta y demanda de recursos,

que tengan una gran capacidad técnica y que no realicen actividades que distorsionen las preferencias de los sujetos que operan en la economía real. Este problema tiene mucho que ver con lo dificultosa que resulta la gestión del riesgo que realizan las entidades financieras; unas veces, porque, a pesar de los grandes avances tecnológicos, no se dispone hoy día de métodos completamente fiables de evaluación del riesgo; y otras, porque, muy a menudo, los gestores de riesgo suelen tener una visión sesgada de la realidad (por ejemplo, porque aprecien mucho menos riesgo del realmente existente en las fases de crecimiento y mucho más del real en las fases de caída de la actividad).

El segundo problema radica en que la actividad bancaria es siempre procíclica, lo que quiere decir que, en lugar de servir para evitar o al menos aliviar los bandazos de la economía entre las fases de peor y mejor rendimiento, lo que hace es agudizarlos.

En las etapas de expansión, cuando todo va bien, los bancos tienen clientes más solventes, menos impagos, mayor rentabilidad, menor riesgo… y aumentan la oferta de financiación cuando menos hace falta, produciendo así un endeudamiento excesivo demasiadas veces. Sin embargo, en las fases de caída de la actividad (momento en que, precisamente por eso, es cuando más financiación se necesita), hay más impagos, menos rendimientos, más volatilidad y riesgo… y los bancos ofrecen menos crédito porque tienen menos clientes solventes. Además, suele ocurrir que, en las etapas de expansión, los bancos ofertan su crédito a muchos clientes sin cubrir suficientemente su riesgo en ese momento (gracias a que el coste del crédito es más bajo en ese momento), porque lo que van buscando es generar relaciones a más largo plazo y que le permitan ir colocando otros productos financieros más rentables. Cuando llegan los malos tiempos se paga ese exceso, y el crédito se desmorona en mayor medida aún.

La intermediación financiera es inevitablemente procíclica también por otra razón bastante elemental. Los bancos deben evaluar la solvencia y las garantías de los potenciales prestatarios, pero ésta es lógicamente mayor en las etapas de expansión que en las de freno de la actividad, porque en las primeras suele subir el valor de sus activos, mientras que éste cae cuando la

economía en general va mal. También por esta razón, por tanto, el crédito tiende a ser más generoso en la expansión (afianzándola) que en la caída (agudizándola).

Todos estos problemas se agravan, como han señalado desde hace tiempo muchos economistas, cuando las autoridades se dejan llevar y establecen normas reguladoras y de valoración contable con el simple objetivo de favorecer a los bancos permitiéndoles que rebajen los estándares de seguridad y solvencia, como pasó en los años anteriores a la crisis. Así lo reconoció poco antes de morir alguien tan escasamente sospechoso de radicalismo como Paul A. Samuelson: «Las bancarrotas y las ciénagas macroeconómicas que sufre hoy el mundo tienen relación directa con los chanchullos de ingeniería financiera que el aparato oficial aprobó e incluso estimuló durante la era de Bush».[73]

Pero éstos no son los peligros más grandes que conlleva el sistema de reserva fraccionaria. Su consecuencia más dañina y peligrosa es otra que se comprenderá muy fácilmente. Si los bancos tienen la capacidad de crear dinero desde la nada y sin apenas ningún coste cuando conceden préstamos o créditos, es lógico que, en la medida de lo posible, aprovechen este privilegio al máximo.

Muchos economistas siguen considerando el dinero como un simple medio de cambio, como algo neutro. Incluso algunas corrientes de pensamiento opinan que el dinero, en su circulación en las actividades económicas, sólo afecta a las variables nominales (precios, tipos de cambio, etc.), pero no a las reales, como el empleo o la producción. Sin embargo, el dinero es mucho más que un simple elemento neutro. Es una expresión del poder, porque da a quien lo posee capacidad de satisfacción y de decisión. Por tanto, es lógico, tal y como acabamos de señalar, que quien tiene la posibilidad de crearlo sin más, desde la nada y sin coste, lo cree indefinidamente.

Pero el problema aparece porque crear dinero indefinidamente, para disfrutar de sus beneficios y del poder que proporciona, implica crear indefinidamente deuda.

Cuando se habla de la deuda se suele asociar a un mal comportamiento de los sujetos económicos que reciben financiación (en España hemos oído miles de veces que la sufrimos porque «hemos vivido por encima de nuestras posibilidades»). En algunas lenguas, la palabra «deuda» tiene incluso la misma raíz o expresa algo afín a «pecado». Pero lo cierto es que, bajo el sistema de reserva fraccionaria, la deuda es un negocio más: el negocio de la banca y el negocio que ésta trata de multiplicar constantemente. Para lograrlo, lo lógico es que la banca trate de crear las condiciones económicas y sociales que obliguen a recurrir más habitualmente a la deuda. Y eso es lo que explica que la banca suele defender la ausencia de controles, para que los mercados sean «libres», y la adopción de políticas económicas que implican, de facto, un freno a la actividad, y, por tanto, que generan menos ingresos en la inmensa mayoría de los grupos sociales porque:

- Cuanto más bajos sean los salarios, más frecuentemente y en mayor cantidad deberán endeudarse los hogares.
- Cuantas más dificultades de demanda o de cobro tengan las empresas, más dependientes serán de la financiación externa.
- Cuantas más facilidades fiscales se den a los prestatarios (mediante desgravaciones a los préstamos para vivienda o mediante subsidios más o menos encubiertos a la financiación empresarial externa, como ha ocurrido en España en los últimos años), más demanda de créditos habrá en la economía.
- Cuanto menos control haya por parte de las autoridades monetarias, más fácilmente se podrá captar clientela por cualquier medio, colocar productos financieros que obligan a endeudarse o conceder créditos por encima de los estándares de seguridad y solvencia mínimamente responsables (en España, por ejemplo, ha sido habitual que los bancos concedan hipotecas o créditos a empresas por más del ciento por ciento del valor de garantía, sin que el Banco de España hiciera nada para evitarlo).

- Cuanto más se extienda la idea de que conviene disponer de viviendas en propiedad, y no en alquiler, más créditos hipotecarios serán necesarios.
- Cuanto menos control haya sobre quienes tasen la vivienda o el suelo, más fácilmente se podrá elevar el volumen de la deuda.

Por tanto, el problema principal que provoca la creación del dinero bancario en un sistema de reserva fraccionaria es que los bancos se convierten en auténticos motores de propulsión de la deuda, y ésta, en el negocio más rentable de la historia humana, y no sólo por los beneficios económicos que reporta, sino por la esclavitud que supone para los prestatarios.

La deuda global que se acumula hoy día en el planeta supera los doscientos billones de dólares, según el McKinsey Global Institute, que utiliza datos de todas las fuentes disponibles en el mundo para calcularla. Esa cantidad es casi tres veces la que representa el PIB mundial, más del doble de la que había en 2000 (87 billones de dólares) y superior en 57 billones a la de 2007.

Lógicamente, los acreedores de esa deuda gigantesca no son solamente los bancos internacionales que crean el dinero gracias a la reserva fraccionaria, pero sí son sus fuentes principales y los que imponen un sobrecoste igualmente gigantesco a todas las economías que recurren a sus fondos a través de los tipos de interés que cobran. Téngase en cuenta que una deuda al 7 por ciento de interés se duplica en diez años, de modo que el interés compuesto que se aplica a la deuda que acompaña a la creación del dinero bancario es el combustible que alimenta el motor que la expande sin cesar.

El premio Nobel Maurice Allais expresó con toda contundencia lo que supone el privilegio del que goza la banca en el sistema de reserva fraccionaria: «En esencia, la creación de dinero ex nihilo practicada por los bancos es similar, no dudo en decirlo para que la gente entienda lo que está en juego, a la fabricación de falsa moneda por los falsificadores, tan justamente castigados por la ley. Concretamente, conduce a los mismos resultados. La única diferencia es que quienes se benefician son diferentes».[74]

Todo ello es lo que ha hecho que el debate sobre la necesidad de acabar con el actual sistema de creación de dinero bancario se extienda día a día.

En el otoño de 2014 se celebró una interesante discusión en el Parlamento británico sobre ese tema. Lo inició el diputado conservador Steve Baker al recordar a Henry Ford cuando éste dijo que si la gente supiera lo que hacen los bancos con su dinero habría una revolución al día siguiente. El laborista Michael Meacher indicó que sólo el 16 por ciento del crédito se destina a financiar a empresas productivas y al consumo, mientras que el resto financia la compra y venta de activos, en la mayoría de los casos con carácter especulativo. Y nada menos que la secretaria económica del Tesoro británico, Andrea Leadsom, se preguntó si caben las reformas o si ya es hora de tirar el sistema a la basura y empezar de nuevo. Prácticamente todos los diputados que intervinieron coincidieron en denunciar que el desorbitado endeudamiento y las sucesivas burbujas que han provocado las crisis financieras, y, en especial, la última que estamos viviendo, son el resultado de la exagerada creación de dinero que llevan a cabo los bancos para multiplicar su beneficio. Y varios de los parlamentarios intervinientes en el debate presentaron datos que demuestran que la deuda generada por la banca privada es ya mucho mayor que el volumen total de dinero en circulación, algo que, de seguir así, sólo puede llevar a un cataclismo financiero.

Es cierto que, a la hora de dar alternativas, hubo más diferencias que concordancias en aquella discusión parlamentaria, como las hay también entre los economistas que critican el actual modus operandi de la banca. Unos propusieron que fuera el Estado, y no la banca privada, quien controle la cantidad de dinero circulante. Otros se mostraron partidarios de obligar a que los bancos mantengan en reserva el ciento por ciento de los depósitos. También se defendió la utilización de monedas electrónicas, como el *bitcoin*, el establecimiento de tasas sobre la creación de dinero bancario o el impulso de los bancos que no cobran intereses, medidas que hace muy poco tiempo hubieran parecido utópicas. Pero incluso una institución tan conservadora como el Fondo Monetario Internacional abrió el tarro de las esencias en este debate publicando un artículo de los economistas Jaromir

Benes y Michael Kumhof en el que también se criticaba abiertamente el sistema y se discutía la propuesta conocida como «Plan Chicago» que hicieron, en 1936, Henry Simons, Irving Fisher y otros grandes economistas, propuesta en la que se abogaba por la abolición del sistema de reserva fraccionaria.[75]

Sin embargo, y a pesar de todas estas evidencias, lo sorprendente es que los economistas más influyentes sobre los gobiernos, quienes ocupan más horas en los espacios televisivos, quienes reciben más premios y son más reconocidos, los que dominan la academia y los puestos directivos… siguen repitiendo sin cesar que lo que hay que hacer es dejar en libertad a los mercados financieros, sin hacer referencia ni tan siquiera de paso a la fuente real del mayor peligro que amenaza a la economía mundial: la acumulación de una deuda gigantesca procedente del dinero bancario creado de forma irresponsable por la banca de reserva fraccionaria.

21

¿Qué es un banco central, a qué se dedica y qué ventajas e inconvenientes tiene que sea independiente?

El banco central es una institución, que puede ser del Estado, de un grupo de Estados (como ocurre en Europa con el Banco Central Europeo) o incluso autónoma y privada (como la Reserva Federal de Estados Unidos), que actúa como máxima autoridad monetaria y a la que, por tanto, corresponde un conjunto de funciones muy importantes que cada una tiene definidas en sus estatutos.

En cada país existe un banco central que se encarga de llevar a cabo estas importantes funciones. En España es el Banco de España, aunque en nuestro caso pertenece al Sistema Europeo de Bancos Centrales, que está constituido por el Banco Central Europeo y por los bancos centrales de los países que forman parte de la Unión Europea, con independencia de que hayan adoptado el euro o no.

Cada banco central tiene encomendada una función principal orientada a conseguir un objetivo primordial que es el que condiciona todas sus actuaciones. La del Banco Central Europeo es mantener la estabilidad de precios en la zona del euro para preservar el poder adquisitivo de la moneda única. La Reserva Federal de Estados Unidos, sin embargo, no sólo persigue la estabilidad de precios, sino que también busca mantener el nivel máximo de empleo y unos tipos de interés moderados a largo plazo. Y otros, como el Banco Central de Australia, persiguen objetivos aún más amplios, ya que, además de garantizar la estabilidad de precios y niveles sostenibles de empleo, sus estatutos le obligan a trabajar para fomentar la prosperidad económica y el bienestar de la población australiana.

Para desempeñar esa función principal, a los bancos centrales se les encomienda una serie de tareas adicionales que pueden diferir según los casos. Las del Banco Central Europeo (más o menos las mismas que las de cualquier otro) son las siguientes:

- Definir y poner en marcha la política monetaria de la zona del euro.
- Realizar las operaciones de cambio, es decir, comprar o vender en los mercados internacionales los euros u otras monedas que posea según convenga para tratar de mantener la cotización del euro en los niveles que considere oportunos.
- Custodiar y gestionar las reservas oficiales de monedas de los países de la zona del euro.
- Promover el buen funcionamiento de los instrumentos, procedimientos bancarios y sistemas interbancarios de transferencia de fondos que aseguran la circulación del dinero entre las diferentes economías de su zona de influencia.
- Autorizar la emisión de monedas y billetes en la zona del euro.
- Recopilar la información estadística necesaria para llevar a cabo sus funciones, obteniéndola de las autoridades nacionales o directamente de los sujetos económicos.
- Contribuir al correcto funcionamiento de las políticas adoptadas por las autoridades competentes, en lo que se refiere a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y a la estabilidad del sistema financiero.
- Mantener estrechas relaciones de cooperación con las instituciones, organismos y foros pertinentes, tanto en el ámbito interno de la Unión Europea como en el ámbito internacional, siempre que lo requieran las funciones asignadas al llamado Eurosistema (el Banco Central Europeo más los bancos centrales de cada uno de los países).

Además de estas competencias, la mayoría de los bancos centrales actúan también como bancos del Estado, es decir como financiadores de los gobiernos cuando éstos necesitan crédito. Pero éste no es el caso del Banco Central Europeo, porque los tratados constitutivos de la Unión Monetaria

prohibieron expresamente que financiara a los respectivos gobiernos, lo que provoca lógicamente que estos tengan que asumir una factura elevadísima, a la que ya hemos hecho referencia en otros epígrafes, en concepto de intereses.

El banco central tiene un papel principal no sólo porque puede controlar la actividad de todo el sistema financiero (gracias a las funciones que acabamos de enumerar), sino también porque él mismo puede contribuir a que aumente o disminuya la cantidad de dinero circulante en la economía.

En primer lugar, puede emitir dinero legal: monedas y billetes. Este dinero conforma el efectivo en circulación, que para el banco central es un pasivo (puesto que de una u otra forma le obliga a proporcionarle respaldo), pero que para los demás sujetos (hogares, bancos privados o sector público) es un activo. Cuando emite monedas o billetes, aumenta el dinero en circulación, y cuando los retira, disminuye.

Ya sabemos que el dinero legal es hoy día una cantidad muy pequeña del dinero en circulación (alrededor del 5 por ciento, aunque pueda variar algo arriba o abajo según los países y el momento en el que se encuentre la economía). Por tanto, la actuación del banco central por esta vía apenas provocará efectos de cierta relevancia sobre el dinero circulante.

Podrá tener más influencia si lo que hace es actuar como banco de bancos, es decir, como prestamista de los bancos. Cuando el banco central concede créditos a los bancos, lo que hace es lo mismo que vimos que hacía un banco privado cuando daba un préstamo a un particular: crear un depósito, en este caso, un depósito de los bancos privados en el banco central. Y de esa manera aumenta la capacidad que tienen los bancos para crear dinero.

A la suma del dinero en efectivo en circulación que emite el banco central (y que puede estar en manos del público o en las cajas de los bancos) y de los depósitos de los bancos en el banco central se le llama base monetaria, o dinero de alta potencia, porque su variación puede ocasionar otra mayor en la cantidad de dinero circulante.[76]

Pero aquí aparece entonces una situación singular. Podría ser, por ejemplo, que el banco central quiera aumentar la circulación de dinero y que ofrezca (más adelante veremos cómo lo hace en el día a día) una buena cantidad de préstamos a los bancos. Pero podría ocurrir que éstos consideren que no tienen clientes solventes o que prefieren dedicar el dinero recibido a otros usos (por ejemplo, a disminuir su deuda con otros bancos), de modo que no incrementarán su oferta de financiación al conjunto de la economía ni, por tanto, el dinero circulante. En ese caso, podría decirse que al banco central le ha ocurrido con los bancos a los que ha prestado lo mismo que dicen que ocurre con los caballos: se les puede llevar al agua pero no se les puede obligar a beber.

Esto que acabamos de plantear como una mera posibilidad teórica es, sin embargo, justamente lo que ha ocurrido en Estados Unidos y en Europa en los últimos años de gran crisis económica.

Los bancos habían acumulado una extraordinaria cantidad de títulos de muy baja calidad debido a su comportamiento irresponsable, lo cual dio lugar a la crisis. Cuando los problemas comenzaron a aflorar y esos títulos (activos) empezaron a perder valor, los bancos se descapitalizaron (en realidad estaban quebrados, pero las autoridades han hecho todo lo posible para disimularlo) y dejaron de prestar, con la consiguiente parálisis de la economía. Lo que han venido haciendo desde entonces los bancos centrales ha sido inyectar billones de euros y dólares en sus balances, a través de préstamos que engrosan la base monetaria, porque los bancos los mantienen como depósitos en los bancos centrales. Pero los bancos no han utilizado esa ingente inyección de liquidez para aumentar la financiación de la economía, sino para reciclar sus balances, principalmente, disminuyendo su deuda y echando fuera la mayor cantidad posible de títulos basura acumulados, o bien para comprar títulos de deuda pública.

La cifras astronómicas de esas inyecciones de liquidez dan cuenta de la impresionante magnitud del lavado de balance que han realizado los bancos en detrimento de la financiación que ha necesitado y necesita la economía. En Estados Unidos, desde septiembre de 2008 hasta mayo de 2016, la base monetaria ha pasado de 850.000 millones de dólares en enero de 2008 a 3,8 billones a mediados de 2016, lo que quiere decir que en esos ocho años ha

crecido casi cuatro veces más que lo que creció entre 1945 y 2008. En la zona del euro, la base monetaria ha crecido menos que en Estados Unidos en ese mismo período, un poco menos del doble, pero la financiación a la economía apenas si lo ha notado.

Otra vía por la que el banco central puede hacer que aumente el dinero en circulación es prestando al sector público (ya sabemos que esto no puede ocurrir en Europa), siempre que esos préstamos se utilicen para poner en marcha programas de gasto público que aumenten el efectivo en circulación. En todos esos casos, se dice que el banco central «monetiza» activos, porque el aumento de sus activos (préstamos o, como veremos más adelante, otros posibles títulos que le compre al resto de la economía) se convierten automáticamente en pasivos monetarios, es decir, en activos líquidos o dinero para sus poseedores.

Y, con independencia de las variaciones en la cantidad de dinero circulante que el banco central genere a través de estas actuaciones directas, también puede hacer que aumente o disminuya influyendo en el comportamiento de los bancos que crean el dinero bancario a través de otros importantes instrumentos de política monetaria que analizaremos más adelante.

Los bancos centrales nacieron como bancos del Estado, a fin de proporcionarle recursos cuando éste necesitaba financiar sus gastos, para llevar a cabo inversiones a largo plazo o para estabilizar sus economías. Estaban, por tanto «a las órdenes» de los gobiernos para actuar como un instrumento más de la política económica general. Sin embargo, a partir de la década de 1980, la inmensa mayoría de los bancos centrales fueron adquiriendo el estatuto de independencia respecto al poder político.

La justificación de un cambio tan importante se basó fundamentalmente en dos razones. Por un lado, se estableció que combatir la subida de precios (la inflación) debía ser el objetivo principal de las políticas económicas (por las razones que analizaremos después), y, por otro, se asumió que lo mejor para conseguir estabilizar los precios era que la autoridad monetaria, los bancos centrales, fueran independientes, a fin de evitar que los gobiernos recurrieran constantemente a la monetización de

sus déficits. Y, además, se argumentó que esa independencia es lo único que le puede dar credibilidad al banco central a la hora de tomar medidas contra la inflación

Para demostrar la conveniencia de esa medida, se multiplicaron los estudios que trataban de confirmar que había una estrecha correlación entre la existencia de bancos centrales independientes y bajas tasas de inflación y que eso no tenía otros efectos negativos sobre la marcha de la economía. Concretamente, en un trabajo de 1993, los conocidos economistas Alberto Alesina y Lawrence Summers mostraron la idea que suele tomarse como referencia para defender esta tesis: que la independencia de los bancos centrales estaba asociada a bajas tasas de inflación, pero que no había correlación entre ella y variables reales como el crecimiento, la producción, el desempleo o los tipos de interés.

Muchos otros análisis han venido a confirmar esta tesis, generándose así una especie de credo de general asunción entre los economistas ortodoxos. La impresión generalizada es que casi nadie osa poner en cuestión que la independencia de los bancos centrales es buena para combatir la inflación. Y, por tanto, la idea generalizada, a base de ser repetida en medios de comunicación y en manuales e intervenciones públicas de políticos y economistas neoliberales, es que lo mejor que puede ocurrir en nuestras economías es evitar que los gobiernos actúen como «manirrotos» haciendo que el banco central no esté a sus órdenes.

Como ocurre en otros ámbitos del análisis económico, quienes defienden una posición (en este caso la independencia de los bancos centrales) suelen ser reacios a tomar en consideración enfoques que pongan en cuestión sus creencias, y eso hace que se den por buenas tesis que en realidad son muy débiles o que tienen muy poco o ningún sustento empírico. Y eso es precisamente lo que ocurre en el caso que nos ocupa.

Los estudios empíricos que han puesto de manifiesto la inconsistencia y los errores de los análisis que defienden la conveniencia de la independencia de los bancos centrales son muchos y con argumentos muy variados.

En primer lugar, se ha puesto en evidencia que no existe un concepto empírico de independencia que permita someterla a prueba.[77] Eso se ve claro, por ejemplo, teniendo en cuenta que los análisis que demuestran la correlación entre independencia y baja inflación proporcionan resultados diferentes simplemente eliminando de los estudios a tres países, Alemania, Suiza y Estados Unidos, que suelen tener estabilidad de precios por razones distintas a la independencia de sus bancos centrales.

Otros autores han demostrado que la definición y los índices de independencia que se utilizan para tratar de demostrar su correlación con la estabilidad de los precios están sesgados porque la definen justamente como la preocupación por una baja inflación. Como dice Fernando Carvalho: «[…] si se aboga por otorgarle la principal prioridad a la estabilidad de precios como parámetro de la independencia y luego se relaciona este cálculo de la independencia a la estabilidad de precios, no debe sorprender que se registre una correlación».[78]

Los economistas críticos con la tesis de la independencia también han señalado que, cuando se trata de justificarla, se olvidan variables y condiciones de entorno institucional que han tenido mucha más influencia en la estabilidad de precios que el papel de los bancos centrales; o que no se tiene en cuenta que si ha habido menos inflación en los últimos años no ha sido porque estos últimos hayan sido independientes, sino porque ha habido otras políticas orientadas a ese fin. De hecho, no hay que olvidar que, en estos últimos años, los bancos centrales independientes han sido las instituciones que han creado el mayor volumen de nuevo dinero de la historia, de modo que resulta muy poco realista afirmar que, para evitar que eso no se produzca, lo necesario es que sean independientes de los gobiernos.

Finalmente, desde otros puntos de vista, se critica el propio concepto de independencia. L. Randall Wray incluso llega a afirmar que los bancos centrales que se presentan como independientes (como la Reserva Federal o incluso el Banco Central Europeo) no lo son en realidad.[79] Una tesis en cierta medida compartida, aunque con otros argumentos, por el premio Nobel Joseph Stiglitz, quien afirma tajantemente: «No hay realmente instituciones independientes. Todas tienen que rendir cuentas. La cuestión

es ante quién».[80] Y, en 2013, en un artículo publicado en *Financial Times*, alguien tan poco sospechoso de radicalismo como Stephen King, economista jefe del HSBC, subrayaba con toda la razón que no hay independencia posible de los bancos centrales respecto a la política porque «crean ganadores y perdedores. Toman decisiones que son inherentemente políticas».[81]

No puede aceptarse que el papel de los bancos centrales en la lucha contra la inflación sea una razón suficiente para defender su independencia. Hay razones, sin duda, para defenderla, porque tiene ventajas para algunos grupos sociales, como la banca o las grandes corporaciones, que tienen poder suficiente para influir en sus decisiones y conseguir que adopten las medidas que les convienen. Pero también tiene inconvenientes, porque puede generar cargas pesadas para otros. Por tanto, lo que parece más adecuado, en lugar de creer a pies juntillas los argumentos por el solo hecho de que sean mayoritariamente sostenidos, es preguntarse en cada momento sobre el efecto de las medidas de política monetaria de los bancos centrales. Y lo que parece más conveniente para ello es que estas instituciones tan importantes y con tanta influencia en la vida económica y sobre el bienestar de las personas estén sometidos (como es deseable que ocurra con todas las instituciones y autoridades públicas) a buenos mecanismos de control y rendición de cuentas.

22

¿Qué cantidad de dinero circula en la economía y qué relación tiene con el volumen de la producción de bienes y servicios?

A lo largo de las preguntas que ya nos hemos ido haciendo, se habrá podido deducir fácilmente que hay muchas de ellas (si no casi todas) que no tienen una única respuesta, ya que ésta depende de los supuestos de partida que adoptemos. Y esta pregunta que nos hacemos ahora, aunque nos pueda parecer mentira debido a su trascendencia, es una más sin respuesta cerrada. Nadie puede decir taxativamente qué cantidad de dinero circula en la economía (a pesar de que no hace falta ser un premio Nobel para entender que se trata de una cuestión fundamental), porque eso depende de qué definición de dinero tomemos como referencia.

En principio, podemos aceptar que el dinero es el conjunto de los medios de pago que hay en la economía, pero es evidente que los medios de pago que utilizan las personas normales y corrientes (monedas, billetes y diversos tipos de cuentas bancarias, como mucho) no son los mismos que utilizan las empresas ya un poco desarrolladas (que seguramente usarán, además de los anteriores, diferentes tipos de pagarés) ni, por supuesto, los que emplean los grandes inversores que actúan en mercados financieros complejos.

Por esa razón, las autoridades monetarias definieron desde hace tiempo diferentes conceptos de oferta monetaria, es decir, de dinero o medios de pago que circulan en la economía.

Aunque puede haber algunas diferencias en los contenidos concretos, según los diferentes países, las definiciones más habituales son las siguientes, expresadas aquí en términos no muy técnicos, sino de forma que puedan entenderse fácilmente:

- M1 es la suma del efectivo (monedas y billetes) y de los depósitos a la vista.
- M2 está compuesto por los anteriores más los depósitos a plazo de hasta dos años y los depósitos disponibles con preaviso de hasta tres meses. Es decir, que incluye como verdaderos medios de pago no sólo los que son inmediatamente líquidos, sino otros que en puridad no lo son, pero que en la práctica pueden serlo casi de forma instantánea y sin apenas dificultad o coste.
- M3 es el resultado de añadir a los medios de pago que forman M2 otros ya menos habituales para la gente corriente, pero que usan muchas empresas e inversores: las llamadas cesiones temporales, las participaciones en fondos del mercado monetario e instrumentos del mercado monetario y los valores de renta fija de hasta dos años, emitidos por las instituciones financieras monetarias. Esta definición de oferta monetaria es también conocida como «disponibilidades líquidas» y es la que durante mucho tiempo ha sido utilizada por las autoridades como referencia a la hora de hacer política monetaria. En Europa, el Banco Central Europeo dejó de utilizarla como magnitud de referencia en 2003; y la Reserva Federal de Estados Unidos llegó más lejos, ya que incluso dejó de proporcionar información sobre su magnitud en marzo de 2006.

Con esta última excepción, los bancos centrales de cada país proporcionan los datos correspondientes a cada una de esas definiciones de dinero. Por ejemplo, el volumen total de M1 en la zona del euro era de 6,8 billones de euros en abril de 2016; el de M2, de 10,37 billones de euros; y el de M3, de 10,99 billones de euros. En Estados Unidos, M1 alcanzaba un volumen de 3,2 billones de dólares en mayo de 2016; y M2, de 12,7 billones de dólares. En marzo de 2006, cuando la Reserva Federal dejó de proporcionar su magnitud, el volumen de M3 era de 10,33 billones de dólares. La Agencia Central de Inteligencia (CIA), de Estados Unidos, estima (aunque con datos tomados en diferentes años) que el total de M1 en el mundo es de 28,6 billones de dólares, y el de M2, de 80,9 billones de dólares.

Sin embargo, estas cantidades absolutas no dicen mucho, al menos a las personas que no siguen habitualmente la ejecución de la política monetaria. Lo importante es conocer cómo se relaciona la circulación de los medios de pago con el volumen total de transacciones económicas para las que sirven.

Martín de Azpilcueta, de la Escuela de Salamanca, y, más tarde, David Hume fueron los primeros en formular una hipótesis bastante sensata sobre la relación que debería haber entre los medios de pago y el volumen de la actividad económica. Pero fue Irving Fisher, en 1911, quien la formuló en su versión moderna y dedujo sus implicaciones macroeconómicas a partir de un concepto importante y fácil de entender: la velocidad de circulación del dinero (V).[82]

Esta última magnitud es el número de veces en que se emplea una unidad monetaria para comprar bienes y servicios durante un tiempo determinado. Por tanto, para calcularla basta con dividir el volumen de la producción anual (medido con el PIB, por ejemplo) entre el volumen de medios de pago circulantes.

Pero como el PIB es en realidad el resultado de multiplicar todos y cada uno de los bienes y servicios producidos (la producción) por sus precios respectivos, podríamos decir que la velocidad de circulación del dinero es la producción (Q), multiplicada por los precios (P) y dividida por el dinero circulante (M1, M2 o cualquiera que sea la definición de oferta monetaria que tomemos como referencia). Es decir: $V = (Q \times P) / M$.

Por tanto, si por definición resulta que $V = (P \times Q) / M$, también podremos decir que: $M \times V = P \times Q$.

Esta última expresión es la que en economía se llama ecuación cuantitativa, la cual tiene un sentido muy interesante y a la vez muy polémico a lo largo de la historia del pensamiento económico. A partir de Fisher, los economistas que la formularon, y en particular los monetaristas, consideraron que la velocidad de circulación del dinero cambia muy poco a lo largo del tiempo porque depende de factores institucionales o incluso culturales que suelen perdurar bastante. Algo que también ocurre, en su opinión, con la producción, pues varía lentamente.

Por tanto, si V y Q apenas varían en esa ecuación, resulta que el nivel de precios de la economía varía cuando aumenta o disminuye la oferta monetaria. O, dicho de otro modo: las variaciones en los precios de la economía dependen de la cantidad de dinero circulante.

Pero también podría hacerse otra lectura de la ecuación. Si se logra controlar el nivel de precios (P) y si la velocidad de circulación del dinero (V) es estable, entonces los cambios en la cantidad de dinero afectarán a la producción. En palabras del gran monetarista Milton Friedman: «Las fluctuaciones de corto plazo en la economía reflejaban cambios en la cantidad de dinero, o en los términos y condiciones vigentes para la obtención de crédito».[83]

Y, en sentido contrario, también puede decirse que cuando vaya aumentando la producción sólo hay que ir procurando que la oferta monetaria aumente en la misma proporción.

A partir de esta sencilla ecuación se podría obtener, por tanto, una gran herramienta para la política económica: de una manera bastante sencilla, y sin el aparato administrativo que suele necesitar la política fiscal, se puede influir en las variables reales de la economía y en la producción de bienes y servicios, y, además, controlar las subidas de precios. Algo así como la piedra filosofal del monetarismo.

Lo malo es que enseguida comenzaron a detectarse sus fallos internos. Keynes puso en duda que la velocidad de circulación del dinero fuese tan estable como se decía. Y en los últimos años de crisis económica se ha comprobado que efectivamente la velocidad de circulación del dinero no es ni mucho menos estable, sino que ha caído vertiginosamente. Y a partir del momento en que deja de serlo, la ecuación no permite deducir las orientaciones de actuación que se han sacado tradicionalmente de ella. En Estados Unidos, la velocidad del dinero a finales de 2015 era de 1,48, el valor más bajo de los últimos cincuenta años, y muy por debajo del 1,98 registrado antes de la crisis. Y es aún más baja en otras potencias económicas como China y Japón (0,50) o Europa (0,55). En todas estas economías, la cantidad de dinero ha aumentado extraordinariamente, pero no así la actividad, y eso es, por tanto, lo que hace que la velocidad de circulación del dinero baje tanto. Una disminución que muestra que las

inyecciones de liquidez (sobre todo en los bancos y las grandes empresas) no han tenido el efecto balsámico que supuestamente se decía que iban a tener.

Por otro lado, hoy se puede hacer una crítica aún más importante al planteamiento inherente a la ecuación cuantitativa y a las políticas económicas liberales basadas en el predominio de la monetaria. Los componentes que se incluyen en M1, M2 o incluso M3 son los que tienen que ver más o menos directamente con las operaciones que se mueven en el circuito del PIB de cada país (o en las operaciones que tienen más o menos la misma naturaleza pero que escapan a su contabilidad porque forman parte de la llamada economía sumergida).

Pero ya sabemos que, además de esas operaciones, hay otras transacciones que se llevan a cabo en el circuito financiero y que en 2015 sumaron unos 9.765 billones de dólares, unas 160 veces más que lo que representa el PIB mundial. Son transacciones que no tienen que ver con el circuito del PIB, y es evidente y lógico que en estas transacciones financieras se utilizan medios de pago muchísimo más sofisticados que no se registran en las tres definiciones anteriores. Esos medios de pago adicionales (los billones de euros que han entrado en los últimos años en los balances de los bancos) se mueven en los circuitos financieros e influyen en realidad en la economía real (como veremos con detalle más adelante), pero las autoridades monetarias no los tienen en cuenta a la hora de fijar la magnitud que se toma como referencia de la oferta monetaria. Y eso es lo que permite que muchos economistas consideren que los presupuestos con los que se lleva a cabo la política monetaria sean bastante irreales. El que fuera gobernador del Banco Central de Canadá reconoció este hecho con palabras irónicas: «[…] no es que nosotros abandonáramos a los agregados monetarios, es que ellos nos abandonaron a nosotros».[84]

Aunque pueda parecer mentira, todo esto quiere decir que los gobiernos y otros organismos internacionales están dirigiendo las economías (y sobre todo las finanzas) prácticamente a ciegas, sin tener en cuenta la mayor parte de la actividad económica que en realidad hay en la economía mundial.

23

¿Cómo se fija el precio del dinero (el tipo de interés) y cómo nos influye que sea más o menos caro?

Puesto que el dinero es un recurso tan importante para el funcionamiento general de la economía, es normal que los economistas se hayan preguntado siempre sobre los factores de los que dependía su precio. Los clásicos, como, por ejemplo, John Stuart Mill, tenían claro que dependía de la oferta y la demanda que realizaran los sujetos que lo necesitasen para financiarse (inversores) o lo ofreciesen porque, de momento, no lo necesitaban y ahorraban: «El tipo de interés —escribió Mill— será aquel que iguale la demanda de préstamos con su oferta. Será aquel al cual lo que cierto número de personas desean tomar prestado es igual a lo que otras desean prestar».[85]

Sin embargo, Keynes criticó este enfoque y mostró que el precio del dinero se fijaba de otro modo. En su opinión, la demanda de inversión (la demanda de préstamos en las palabras anteriores de Stuart Mill) depende de su rendimiento (lo que llamó la «eficiencia marginal del capital») y no del tipo de interés, aunque este último determina el coste que será necesario considerar para conocer el rendimiento de la inversión. Además, Keynes pensaba que el ahorro tampoco depende del tipo de interés, sino del ingreso, principalmente. En su opinión, una parte del ahorro se dedicará a transacciones futuras (demanda de dinero por motivo de transacción, la llamó Keynes), y otra se mantendrá en efectivo para hacer frente a imprevistos (a la que llamó demanda de dinero por precaución). Sólo la tercera parte restante del ahorro (demanda de dinero por motivo de especulación) dependerá de la ganancia que se pueda obtener con él en el futuro, que depende del tipo de interés.

A partir de ahí, Keynes definía la demanda de dinero respecto al tipo de interés diciendo que aumentaría cuando el precio del dinero bajase, y al revés. La razón era fácil de entender: si el tipo de interés disminuye, los sujetos desearán mantener más efectivo (aumento de la demanda de dinero), porque la ganancia que pueden obtener dedicando el ahorro a la especulación será menor. Además, decía Keynes, cuando los tipos de interés bajan, la inversión aumentará y habrá más ingresos y, por tanto, más transacciones, luego habrá más demanda de dinero por este motivo; y, en ambos casos, habrá menos demanda de dinero para la especulación.

Sin embargo, el propio Keynes advirtió que estas relaciones tan elementales y de sentido común podían fallar (como él mismo decía, «el vino se puede caer entre la copa y la boca»). Si bajan los tipos de interés, aumentará la inversión, como hemos dicho, pero, si al mismo tiempo aumenta el ahorro y no se vende la producción, habrá problemas. Lo mismo que ocurrirá si bajan los tipos de interés pero empeoran las expectativas o aumenta la incertidumbre de los inversores: será entonces muy difícil que aumenten las inversiones. Y también se caerá el vino entre la copa y la boca si la preferencia por mantener el dinero para transacciones o precaución (en líquido) es muy alta: aunque baje el tipo de interés no aumentará la demanda de dinero.

De la crítica de Keynes a la teoría clásica de la fijación de los tipos de interés se deduce que éstos se tienen que fijar de otro modo, en otro mercado, que no es sino el mercado de dinero, en el que no se interrelacionan la demanda de fondos y la oferta de ahorro, como decía Mill, sino la demanda de dinero y la oferta de dinero.

La oferta de dinero, la oferta monetaria, es el conjunto de medios de pago que circulan en la economía (que ya sabemos que se pueden medir como M1, M2, M3 o cualquier otro indicador), y la teoría económica convencional asume que su magnitud viene determinada por la voluntad del banco central, puesto que éste dispone de medios suficientes para controlarla, como ya dijimos, bien porque influye directamente sobre la base monetaria, o bien porque condiciona el comportamiento de los bancos a través de la política monetaria, como veremos más adelante.

Por tanto, si puede mover a su antojo la cantidad de dinero circulante, el banco central puede influir directamente sobre los tipos de interés: si aumenta la cantidad de dinero, su precio (el tipo de interés), lógicamente, disminuirá. Y si disminuye el dinero en circulación, su precio aumentará al hacerse más escaso.

Ahora bien, los movimientos de la oferta monetaria en el mercado de dinero se producen al mismo tiempo que los de la demanda de dinero, y ambos pueden contrarrestarse o fortalecerse mutuamente según cual sea el tipo de relación entre la demanda de dinero y el tipo de interés, algo sobre lo que no se ponen de acuerdo las diferentes corrientes económicas.

Si se asume la tesis de Keynes, habrá que concluir que la demanda de dinero responde a cambios en el tipo de interés (subirá cuando el tipo de interés baje, y bajará cuando éste suba, como hemos visto), pero de una forma bastante suave (ya que, de toda la demanda de dinero existente en la economía, sólo la realizada para especular depende de los tipos de interés). Pero, si se asume la tesis de otros economistas monetaristas y liberales que creen que la relación entre la demanda de dinero y el tipo de interés es más fuerte, la demanda de dinero reaccionará con más fuerza ante cambios en el tipo de interés. Por tanto, la eficacia de los cambios en la oferta monetaria que haga el banco central será muy diferente según los casos. Aunque veremos esto con algo más de detenimiento más adelante, podemos ya adelantar que, desde un punto de vista keynesiano, los estímulos que puedan provenir de cambios en la oferta monetaria no van a ser muy potentes, de modo que se defenderán otros tipos de instrumentos distintos a los monetarios (los fiscales) para actuar sobre la economía. Mientras que, por el contrario, otras corrientes de enfoque más monetarista sí consideran que se puede lograr un efecto importante sobre la economía si se opera a través de cambios en la cantidad de dinero y los tipos de interés.

En todo caso, incluso a partir de un planteamiento tan elemental como el que acabamos de hacer, se puede deducir fácilmente que gobernar la oferta monetaria para controlar los tipos de interés es algo bastante complicado y de resultados inciertos. Y esta dificultad es lo que ha llevado a que muchos economistas hayan tratado de encontrar reglas que permitan «automatizar», cuanto más mejor, la actuación de los bancos centrales a la

hora de fijar los tipos de interés para que así se genere la menor incertidumbre posible. Quizá la regla más conocida sea la que John Taylor formuló, en 1933, para tratar de conjugar el objetivo de estabilizar los precios de la economía con el pleno empleo. En términos generales, lo que viene a decir la «regla de Taylor», pues así es como se la conoce, es que la autoridad monetaria debe comparar constantemente la tasa de inflación de un momento dado con la prevista, y también el crecimiento del PIB con el que tendría en situación de pleno empleo, y actuar siempre del mismo modo y con un criterio permanente al respecto. Otros economistas trataron de mostrar que, si efectivamente se consigue aplicar reglas de control de los tipos de interés que garanticen la estabilidad de los precios, eso será suficiente para conseguir la tasa de crecimiento óptima de la economía. Algo tan difícil de conseguir que fue denominado la «divina coincidencia» por Olivier Blanchard y Jordi Galí. Hay quien cree que los bancos centrales lo consiguieron en los últimos años, pero otros economistas señalan que, en todo caso, fue a costa de una inestabilidad financiera gigantesca que produjo la última gran crisis económica.

En definitiva, la conclusión más realista a la que nos pueden llevar todos estos análisis es que resulta bastante ingenuo creer que la determinación del tipo de interés, es decir, la fijación del precio del dinero, es algo automático y que tiene que ver con las fuerzas impersonales del libre mercado, tal y como afirman algunos economistas. Por un lado, es el resultado de una constante intervención de los bancos centrales, que pueden influir en la oferta monetaria y, por tanto, incidir directamente en el tipo de interés de referencia. Por otro, los mercados en donde intervienen los auténticos oferentes de dinero (los bancos) no son ni mucho menos «libres» ni de competencia perfecta, sino todo lo contrario, muy imperfectos, con una gran concentración que da a las grandes entidades financieras no sólo gran poder de mercado sino una influencia gigantesca en todos los procesos de toma de decisiones que utilizan para imponer siempre las condiciones que le son más favorables.

24

¿Qué es la política monetaria y quién, cómo y para qué la dirige?

La política económica, en general, y la monetaria, en particular, podrían imaginarse como un juego de billar americano: la autoridad que la lleva a cabo empuña el palo para tratar de conseguir un objetivo final —meter una determinada bola en un determinado agujero— gracias al empuje que unas bolas van produciendo en otras desde un primer impacto con el palo en una de ellas.

En el caso de la política monetaria, la autoridad es el banco central. En sus estatutos se le atribuye un objetivo final determinado, y, para conseguirlo, diseña una estrategia de impulsos sucesivos utilizando una serie de instrumentos.

El encadenamiento de impulsos que logra esta política (los impactos sucesivos de una bola sobre otra en el billar) se denomina mecanismo de transmisión de la política monetaria, o también, de los impulsos monetarios, y cada banco central lo orienta finalmente al objetivo real concreto que persiga. Para entender lo más claramente posible cómo funciona esto, vamos a exponer el modo de actuar del Banco Central Europeo.

En primer lugar, se define el objetivo final, que, como ya sabemos, en el caso del banco central en cuestión es la estabilidad de los precios.

El Banco Central Europeo entiende que, para actuar finalmente sobre los precios, debe poner en marcha un mecanismo de impulso que acabe por impactar en la demanda agregada, la cual, como sabemos, está compuesta por el consumo de los hogares, la inversión, el gasto público y el gasto exterior.

En concreto, supone que la variación de los tipos de interés oficiales (que son los que puede modificar el banco central) afectará a los tipos de interés bancarios y a los que finalmente prevalezcan en los mercados financieros.

Los cambios en los tipos de interés inicialmente impulsados por el banco central afectarán enseguida a los precios y a los rendimientos de los activos financieros (acciones, deuda pública y privada, etc.). Esto influirá en las decisiones de ahorro y gasto de los hogares y en las de inversión de las empresas, y también en la oferta de crédito que haya en la economía. Como consecuencia de ello, cambiarán el empleo, los salarios y la cotización de la moneda. Todo ello influirá en la demanda global de bienes y servicios que haya en la economía, y eso, finalmente, modificará los precios. Más concretamente, si el Banco Central Europeo hace que suba el tipo de interés, bajará la oferta de crédito (y el que den los bancos privados será más caro) y se reducirá el consumo y la inversión (porque serán más caros los financiados a crédito), y eso hará que baje el empleo y los salarios…, y disminuirá la demanda global y los precios bajarán. Y pasará lo contrario si lo que ocurre inicialmente es que baja el tipo oficial.

Una vez definido cómo va a conseguir el objetivo final y determinados los mecanismos de transmisión, el Banco Central Europeo diseña una estrategia que comienza cuantificando de manera precisa su objetivo final. Concretamente, y puesto que los tratados europeos sólo se refieren a la estabilidad de precios en general, el Banco Central Europeo determinó, en 1998, que ésta se define como un incremento interanual del índice de precios de consumo armonizado (IPCA)[86] de la zona del euro inferior al 2 por ciento, que ha de mantenerse en el medio plazo. Posteriormente, en 2003, estableció que su objetivo era mantener a medio plazo las tasas de inflación por debajo del 2 por ciento, pero próximas a este valor.

Para poder determinar el modo concreto de alcanzar ese objetivo, el banco central elabora una estrategia que se basa en dos pilares, o perspectivas analíticas, sobre la evolución de los precios: el económico y el monetario. En palabras del propio banco, el primer pilar, o análisis económico, tiene por objeto evaluar los determinantes del comportamiento de los precios a corto y medio plazo, centrando la atención en la actividad

real y en la situación financiera de la economía. Para ello se analizan los indicadores de la economía real, la evolución de los mercados financieros, la evolución del tipo de cambio y las proyecciones macroeconómicas para la zona del euro realizadas por los expertos del Eurosistema, entre otros. El análisis monetario, por su parte, sirve para contrastar los indicios de corto a medio plazo procedentes del análisis económico. Para llevarlo a cabo se toma en consideración la evolución de una amplia gama de indicadores monetarios, incluido el M3, sus componentes y contrapartidas, y se realiza una evaluación exhaustiva de la situación del crédito y de la liquidez.

Finalmente, una vez que está estudiado y analizado todo lo anterior, el Banco Central Europeo (como todos los demás bancos centrales) utiliza una amplia batería de instrumentos que se pueden resumir en tres grandes categorías, según se refieran a: operaciones de mercado abierto, facilidades permanentes o reservas mínimas.

En primer lugar, las llamadas operaciones de mercado abierto son simplemente compras o ventas de títulos en los mercados que tienen un efecto inmediato sobre la cantidad de dinero que circula en la economía: la aumentan cuando se trata de compras por parte del banco (porque al pagar inyecta liquidez en la economía) o la reducen cuando compra (porque entonces se le paga raciones entre los países de la Unión Europea (UE), así como entre estos y otros países que no pertenecen a la UE. al banco central y se retira dinero de la circulación). Estas operaciones se dividen en cuatro categorías:

- Las operaciones principales de financiación, que son compras (inyecciones de liquidez) de carácter regular, periodicidad semanal y vencimiento de una semana.
- Las operaciones de financiación a plazo más largo, de periodicidad mensual y vencimiento, por lo general, de tres meses.
- Las operaciones de ajuste que se ejecutan específicamente para gestionar la situación de liquidez del mercado monetario, para controlar los tipos de interés y para suavizar los efectos que en dichos tipos causan las fluctuaciones inesperadas de liquidez en el mercado.

- Las operaciones estructurales que se llevan a cabo siempre que el Banco Central Europeo desea ajustar la posición a más largo plazo de la liquidez del Eurosistema.

El segundo gran instrumento de la política monetaria del Banco Central Europeo son las llamadas facilidades permanentes, que son las operaciones que proporcionan o retiran liquidez a un día de las entidades de crédito. Pueden llevarse a cabo en forma de crédito a los bancos, a cambio de algunos de sus activos como garantía, o mediante la retribución de los depósitos de las entidades en el banco central.

El tercer instrumento del que dispone el Banco Central Europeo son las reservas mínimas, es decir, las cantidades que obligatoriamente deben mantener inmovilizadas las entidades de crédito (en su caja o en cuentas abiertas en el propio banco central). Su objetivo es facilitar o dificultar la concesión del crédito por los bancos, para influir así en los tipos de interés del mercado monetario (que, en principio, serán más altos cuando se conceda menos crédito, y viceversa). Actualmente (en 2016) está fijado en el 1 por ciento, para los depósitos a la vista, y en el 0 por ciento para los demás, es decir, en niveles prácticamente irrisorios.

Además de estos instrumentos convencionales, que con uno u otro nombre utilizan todos los bancos centrales, se pueden tomar otras medidas de carácter más excepcional, como las que se han ido aplicando en los últimos años de crisis; por ejemplo, las inyecciones de liquidez a tipo de interés fijo o la reducción de los requisitos mínimos de garantía que las entidades deben satisfacer para tomar prestado del Eurosistema y así facilitar su acceso a la inyección de liquidez. E incluso se pueden usar otras herramientas aún más excepcionales, como ocurrió a partir de 2012, cuando el Banco Central Europeo inició la compra de bonos gubernamentales a las entidades que los habían adquirido anteriormente, pero haciéndolo en el llamado mercado secundario, es decir, por la puerta de atrás, ya que tiene prohibido hacerlo directamente a los gobiernos.

Estas últimas medidas extraordinarias son conocidas como «QE», que son las iniciales en inglés de la expresión *quantitative easing*, la expansión (o flexibilización) cuantitativa sin precedentes que ha sido necesario que se

llevara a cabo para tratar de tapar el gigantesco agujero patrimonial de la banca y para intentar así (con un éxito bastante escaso) que por fin pudiera llegar el crédito a las empresas y a los consumidores.

La política monetaria que de esa forma pueden llevar a cabo los bancos centrales tiene la ventaja de que es rápida y de que generalmente necesita de poco aparato administrativo para ser puesta en marcha, a diferencia de lo que ocurre con otras, como la política fiscal, que suele tardar más en surtir efecto y que necesita de medios personales y materiales adicionales. Pero, como ya señalamos cuando hablamos de la creación de dinero por los bancos centrales, no siempre se puede garantizar que sea efectiva.

Los encadenamientos sucesivos que se producen en el mecanismo de transmisión fallan a veces, como advirtió Keynes cuando decía que el vino puede perderse entre la copa y la boca. La respuesta de variables como el consumo, la inversión, el ahorro o el tipo de cambio de las monedas puede ser muy leve, demasiado suave cuando varían los tipos de interés y, en ese caso, la transmisión no se produce. Otras veces puede ocurrir que las medidas necesarias para poner en marcha el mecanismo sean incluso contradictorias o que se compensen unas con otras. Por muy rigurosos que sean los análisis de los bancos centrales (y la experiencia dice que no siempre lo son, como demuestran sus fallos estrepitosos a la hora de prever y de tratar la última gran crisis económica), siempre han de actuar con una gran incertidumbre. Es muy difícil que puedan disponer de datos en tiempo real sobre la marcha de la economía, e incluso los indicadores que utilizan para conocer la situación de las variables principales (sin ir más lejos, los índices de precios, que son la pieza angular de cara a tomar sus decisiones) no siempre son suficientemente certeros y precisos.

Las reglas como la de Taylor a las que hicimos referencia anteriormente han tratado de simplificar los procesos de decisiones, pero lo cierto es que tampoco es fácil que funcionen correctamente cuando no se puede disponer de la información estadística necesaria y con la suficiente precisión. En concreto, la regla de Taylor se basa, como dijimos, en actuar mecánicamente a partir del cálculo de la brecha entre el nivel de producción real y el potencial, pero este último es una estimación siempre muy

discutible, y el real se sabe con retraso y también por estimaciones indirectas que suelen variar muchísimo cuando las realizan diferentes instituciones. Finalmente, el concepto de tipo de interés de equilibrio sobre el que se supone que deben operar este tipo de reglas es un concepto teórico que también resulta de difícil precisión.

Naturalmente, todo esto no quiere decir que los bancos centrales actúen completamente a ciegas. Pero lo cierto es que sus fallos de previsión y de tratamiento prueban que la política monetaria, a pesar de su fama como instrumento efectivo, contundente y poco costoso, tiene también fallos importantes.

La prueba más palpable de que la política monetaria no lo es todo quizá la tengamos en el caso de Japón, cuya economía se encuentra sumida en un largo estancamiento. El primer ministro Shinzō Abe llegó incluso a ordenar al Banco de Japón que realizara una gigantesca inyección de liquidez con el fin de estimular la actividad; y así se hizo, inyectando alrededor de 650.000 millones de euros al año desde 2013. Sin embargo, ni siquiera con ese impulso gigantesco la economía nipona ha logrado recobrar su vigor; quizá porque sea completamente cierto que la política monetaria es como una cuerda, muy efectiva para tirar y frenar, pero mucho menos para empujar. Como ya hemos comentado anteriormente, por mucho dinero que los bancos centrales pongan en manos de los bancos, no se puede garantizar que éstos aumenten el crédito. Y, aunque lo hicieran, tampoco así estaría asegurado que ese crédito se destinase a impulsar la producción de bienes y servicios, que es lo que realmente aumenta la actividad, el empleo y el ingreso. Por eso, muchos economistas siguen creyendo que, si lo que se quiere conseguir es esto último y no sólo ayudar a los bancos, es mucho más eficaz recurrir a la política fiscal. A la hora de utilizar el dinero, ésta no tiene que recurrir a intermediarios que pueden volatilizarlo, sino que lo coloca directamente en la actividad productiva.

Y a estos problemas de eficacia de la política monetaria hay que añadirle otros de los que tampoco se suelen hacer eco los economistas que la defienden ni los dirigentes políticos que le han dado el mayor protagonismo en los últimos años. Un banco central (y muy concretamente el Banco Central Europeo) actúa como un auténtico soberano económico,

tomando diariamente decisiones que afectan al bolsillo de la gente y poniendo más o menos dinero a disposición de unos grupos sociales u otros. Es decir, actúa tomando decisiones políticas, pero sin someterse al debate público, lo que supone un claro déficit democrático que muchos economistas y otros científicos sociales consideran muy impropio de sociedades auténticamente libres.

25

¿Cómo inf luyen las relaciones económicas con el exterior en la economía y qué es mejor para las naciones, proteger sus intereses nacionales o abrirse al exterior sin ningún tipo de trabas?

Muy pocos economistas, o tal vez ninguno, defenderían hoy día que a las naciones no les conviene comerciar unas con otras. Por el contrario, se puede decir que prácticamente todos defienden las ventajas del comercio internacional, lo que no quiere decir, como enseguida veremos, que cualquier forma de llevarlo a cabo se valore positivamente.

Ni una sola de las economías que han conseguido un mínimo nivel de desarrollo lo han alcanzado bajo regímenes autárquicos, sin comerciar y sin tener multitud de relaciones económicas con las demás. Es, por tanto, una evidencia empírica, desde cualquier punto de vista que se mire, que mantener relaciones económicas internacionales y comerciar con las demás naciones es algo consustancial al progreso económico y social, o incluso un prerrequisito para lograrlo.

Las ventajas que lleva consigo el comercio internacional son muy numerosas, y los economistas las han ido reconociendo claramente a lo largo de la historia, si bien es cierto que siempre ha habido diferencias a la hora de determinar cuáles son los factores que influyen en mayor medida a la hora de hacer que una economía se especialice en el comercio de unos u otros bienes y servicios.

El comercio internacional compensa cuando evita tener que dedicarse a producir todo lo que se necesita en el interior de una economía cuando, muy posiblemente, ésta no disponga de los recursos, las habilidades o los conocimientos necesarios para poder hacerlo. O cuando, precisamente por eso, salga más barato comprarlo en el exterior. El comercio internacional

permite que las economías se especialicen en aquello que más les conviene (sea por la razón que sea que les convenga más o menos, o se pongan o no de acuerdo en ello los economistas). Y, a su vez, la mayor especialización permite incrementar la productividad y, por tanto, producir con menores costes o mayor rendimiento. Además, la participación en el comercio internacional hace que las economías se autoalimenten, pues atrae nuevas inversiones y genera más ingresos que pueden aplicarse a nuevos tipos de actividades productivas. Asimismo, las relaciones económicas internacionales también estimulan el encuentro entre los pueblos, el conocimiento del entorno y la diversidad, así como la cultura de la innovación, aunque sólo sea por imitación de lo que va o viene en los mercados internacionales. Las experiencias, por tanto, muestran que las naciones más abiertas a las relaciones comerciales con el exterior no sólo tienen economías que funcionan mejor, sino también una población más culta y cosmopolita.

Todo ello no quiere decir, ni mucho menos, que el comercio internacional sólo tenga beneficios y que no genere efectos perversos cuando se produce en condiciones inadecuadas. Unas veces exacerba la competencia por los precios, y eso produce brechas salariales demasiado grandes entre las naciones, generando una auténtica desconexión de aquellas que se van quedando atrás; sobre todo porque, a medida que cada vez más economías se han ido abriendo al exterior, la mayor escala de los mercados ha producido procesos muy potentes de concentración, lo que se ha traducido en relaciones de extraordinaria asimetría que terminan por no ser mutua o generalizadamente satisfactorias.

La enorme competencia que se instala en los mercados lleva también a que se reduzcan constantemente los estándares de calidad en aspectos esenciales para la vida humana, como los salariales y los relativos a los derechos laborales y sociales o a la salud y la seguridad alimentaria, entre muchos otros, sin olvidar, sobre todo, los relacionados con el medio ambiente. Ésta es la razón de que las etapas en las que ha predominado la apertura internacional y la mayor libertad en las relaciones comerciales hayan sido más inestables y conflictivas. De hecho, aunque sea exagerado decir, como a veces se dice, que todas las guerras tienen su origen en

problemas económicos, sí se puede afirmar, como hace Mariano Aguirre, que «en casi todas las guerras existen razones económicas como causas secundarias que refuerzan los motivos primarios que las desencadenan».[87]

Por todas estas razones, no es correcto ni responde a la realidad asumir sin más las ventajas del comercio internacional, que existen y son muchas, sino que es imprescindible conocer las condiciones concretas en las que se da en cada momento. Y, sobre todo, es necesario saber apreciar con rigor y con la mayor objetividad posible sus verdaderos beneficiarios, así como las causas que hacen que sus benéficos efectos no se distribuyan equitativamente entre todas las naciones y grupos sociales, que es lo que en realidad ocurre, como veremos enseguida.

Los economistas más convencionales suelen defender la mayor apertura posible de las economías hacia el exterior porque consideran que la demanda externa es el motor más potente que puede tener una economía en una era de gran internacionalización como la actual. Defienden que las exportaciones son fuentes de ingresos y que las importaciones (aunque suponen salida de ingresos) traen innovaciones que impulsan a la economía en general. Pero otros muchos investigadores, como Dani Rodrik, defienden lo contrario, afirmando que no son las exportaciones las que «tiran» del crecimiento, sino que es la demanda interna, principalmente a través de la inversión, la que aumenta la capacidad de producción y la productividad que hacen posible que haya más exportaciones.

La realidad es que no está del todo claro cuál es la mejor estrategia y que no se puede dar por hecho que lo sea una u otra por definición. Y lo cierto es que las diferentes economías han utilizado a lo largo de la historia estrategias muy diferentes a la hora de relacionarse con las demás y evitar todos estos problemas. Aunque podríamos decir que todas se ellas son variantes de dos grandes opciones: proteger ante todo sus intereses propios, su agricultura, industria y comercio, de la competencia exterior —el proteccionismo—, o abrir sus fronteras sin ninguna traba a los capitales y a las mercancías procedentes del exterior —el librecambio.

El proteccionismo se ha practicado y se lleva a cabo todavía a través de instrumentos muy diferentes y, a veces, sofisticados e incluso sutiles. En primer lugar, mediante impuestos (llamados aranceles) sobre los productos

que vienen de fuera, de modo que al encarecerse tengan más dificultades para competir con los nacionales. En segundo lugar, estableciendo contingentes, es decir, las cantidades máximas que pueden entrar en la economía nacional de un determinado producto. Finalmente, recurriendo a las llamadas barreras no arancelarias, que son todas aquellas medidas que dificultan la entrada de productos extranjeros por razones o exigencias diversas, como calidad, salud, higiene, seguridad, etc.

Los partidarios del proteccionismo han argumentado que salvaguardando la economía nacional del exterior se puede evitar que actividades de gran importancia estratégica para un país se hundan por la competencia extranjera, y se puede mantener el empleo nacional o evitar compras innecesarias y a la larga más costosas. Y los defensores del librecambio argumentan, por el contrario, que de esa forma sólo se generan más costes para todos y menos ingresos, porque, en realidad, lo que se consigue es que salgan adelante industrias poco eficientes, de modo que el balance es muy perjudicial en conjunto y en particular para quienes cierran las fronteras.

En otras épocas, el debate entre ambas posiciones era constante e incluso apasionado, no sólo entre economistas, sino entre la gente común. Pero, hoy día, es muy difícil encontrar a alguien que defienda ideas proteccionistas. Como escribió el economista Ravi Batra, la idea de que el librecambio es mucho mejor para todas las economías «ha llegado a ser casi un dogma para los economistas, hasta tal punto que cualquiera que la cuestione se expone al ridículo».[88]

Sin embargo, a poco que se escarbe un poco en la literatura económica se puede descubrir fácilmente que hay muchas razones para poner en duda la creencia generalizada en las ventajas del librecambio.

Por un lado, muchos economistas han demostrado que los países que han alcanzado mayor nivel de desarrollo han establecido siempre medidas protectoras de su economía. El historiador de la economía Paul Bairoch ha demostrado que el proteccionismo es la regla, y el librecambio, la excepción; y que Estados Unidos, que se presenta como paladín del liberalismo comercial, ha sido siempre «la patria y el bastión del proteccionismo moderno».[89] Y Han-Jo Chang ha mostrado en varias de sus

obras que la defensa de la industria nacional «ha sido la clave del desarrollo de la mayoría de las naciones, y las excepciones han sido solamente pequeños países en o muy cerca de la frontera tecnológica mundial, tales como los Países Bajos y Suiza».[90] Este último economista critica precisamente a las grandes potencias con una imagen bastante realista. Dice que han utilizado la escalera del proteccionismo para consolidar su progreso, pero que ahora la retiran para que los países que han ido por detrás no puedan utilizarla para alcanzar sus mismos niveles de bienestar. Así lo reconoció el presidente de Estados Unidos Ulysses Grant cuando dijo «dentro de doscientos años, cuando América haya obtenido de la protección todo lo que ésta puede ofrecer, también adoptará el libre comercio».[91]

Los hechos históricos parecen claros, pero ¿qué es lo que dice al respecto de estas experiencias la teoría económica?

Diversos modelos y multitud de investigaciones teóricas han mostrado desde diferentes puntos de vista las ventajas del libre comercio, de la desaparición de aranceles y del aumento del libre flujo de capitales y mercancías, tanto para economías en concreto como para el conjunto de la economía mundial. Pero también lo es que otros economistas han criticado con bastante profundidad los fundamentos de esos modelos y sus principales conclusiones.

Rigurosamente hablando sólo se puede afirmar que el libre comercio proporciona soluciones más eficientes y favorables para un país si se dan una serie de condiciones muy estrictas:

- Que todos los mercados deben ser de competencia perfecta.
- Que los beneficiados por el librecambio compensen a los perdedores para que el efecto distributivo final sea neutro.
- Que quienes pierdan el empleo en actividades afectadas por la competencia exterior encuentren siempre otro.
- Que los cambios que imponga la competencia exterior no generen costes.
- Que los trabajadores cobren en función de sus habilidades y, por tanto, lo mismo en cualquiera que sea su empleo.

A medida que estas hipótesis se restrinjan y aparezcan fallos o condiciones de competencia imperfecta los efectos benéficos del libre comercio disminuyen.

Por tanto, frente a quienes defienden las posturas extremas, que suponen que las estrategias proteccionistas o librecambistas son netamente superiores unas respecto a las otras, parece mucho más realista defender que las ventajas y los costes se encuentran repartidos y que dependen de otros muchos factores. Dani Rodrik ha demostrado que no hay ninguna evidencia empírica que permita establecer alguna correlación entre el tipo de política comercial de los países y el crecimiento económico, y por eso concluye que, «dependiendo de la posición que un país detente en la economía internacional, y de cómo las políticas comerciales ligadas a cuestiones políticas y sociales domésticas interactúan, el libre comercio puede ser una fuerza progresiva o regresiva».[92]

De hecho, los economistas más críticos hacia el librecambio no defienden la vuelta a estrategias de proteccionismo a ultranza, y ni mucho menos autárquicas, como se quiere hacer creer. En realidad, prefieren hablar de un «nuevo proteccionismo» basado en el «justo cambio», porque entienden que lo que se hace ahora es doblemente injusto. Primero, porque permiten que las grandes potencias puedan protegerse mientras se prohíbe a los países pobres que lo hagan. Y segundo, porque, en el mejor de los casos, cuando se establecen regímenes de libre comercio, lo que se hace es tratar igual a los desiguales, algo muy injusto y que siempre termina produciendo concentración de las riquezas y un gran incremento de las desigualdades.

Y es curioso que, en contra de esta sabiduría económica convencional que no se corresponde mucho con la realidad (como volveremos a comprobar cuando más adelante comentemos las supuestas ventajas netas de la globalización), la opinión pública de los países más avanzados percibe que una cierta protección de sus economía le resulta más favorable que abrirse de par en par ante las demás. Una encuesta europea de 2011 reveló que el 65 por ciento de los franceses, italianos, españoles y alemanes eran favorables a medidas como establecer tasas a productos procedentes de China o India.[93]

26

Si cada país tiene una moneda, ¿cómo se pagan los intercambios que hacen entre ellos?

Para pagar los bienes o servicios que un país adquiere en otro diferente debe utilizar la moneda de este último, lo mismo que sólo aceptará la suya propia cuando desde fuera le compren sus bienes o servicios. Para eso, quienes desean realizar pagos en monedas de cualquier otro país necesitan adquirirlas a cambio de la suya propia, y para que eso sea posible debe haber alguien que se las venda. Esas operaciones de compra y venta de las monedas de los diferentes países se realizan en unos mercados específicos que se llaman mercados de divisas (porque así es como se denomina genéricamente a las monedas extranjeras).

Los mercados de divisas son mercados como cualesquiera otros, en donde hay sujetos que ofrecen unas monedas y otros que las desean comprar y en donde, gracias a las relaciones entre ambas monedas, se forman los precios de una moneda en concreto en relación con otra. La experiencia nos dice que la gente común suele ver estos mercados y lo que ocurre en ellos (los cambios en las cotizaciones, las crisis cambiarias, las medidas de algunos gobiernos para intervenir en ellos o su efecto sobre el conjunto de la economía) como de algo bastante incomprensible. Pero vamos a mostrar a continuación que es muy fácil entender cómo funcionan en la realidad.

Para ello, lo primero que hay que saber es quiénes son los sujetos que intervienen en esos mercados y de qué factores dependen sus decisiones de compra y venta.

En general y de forma resumida, podemos decir que hay cuatro tipos de sujetos que pueden estar interesados en adquirir monedas de otro país distinto al suyo en los mercados de divisas:

- Los importadores que desean comprar mercancías de otro país.
- Los turistas que viajan a otro país, en el que lógicamente habrán de pagar con la moneda local, para lo cual deberán comprarla previamente.
- Los inversores en el extranjero, pues la inversión que lleven a cabo deberá realizarse igualmente en la moneda del país en donde se produzca.
- Los especuladores que, como veremos, son aquellos sujetos que compran y venden divisas, pero no con el fin de llevar a cabo una actividad productiva en concreto (comprar o vender mercancías, hacer turismo o invertir), sino con el de obtener ganancias jugando con los cambios que se puedan producir en los precios de las diversas divisas.

Quienes desean adquirir una moneda en concreto son quienes generan la demanda de esa divisa (importadores, turistas que se desplazan, inversores que realizan operaciones en otro país y especuladores que compran, seguramente, para venderla a precio más elevado en cuanto puedan). Y la oferta de divisas la realizan quienes disponen de ellas y están dispuestos a vendérselas a todo aquel que quiere comprarlas. Y, como ocurre en cualquier otro mercado, la demanda y la oferta se enfrentan, y de ello surge un precio de equilibrio al que llamamos tipo de cambio o cotización. Ese tipo de cambio está sujeto a las mismas oscilaciones y tensiones que pueden darse en el precio de los tomates en un mercado de verduras situado cerca de nuestra casa: si aumenta la demanda y la oferta se mantiene constante, subirá el tipo de cambio; si aumenta la oferta, bajará el precio; y si se mueven ambas se alcanzará una cotización que dependerá de qué movimiento haya sido el predominante.

Y, tal y como ocurre en otros mercados más simples, tanto la demanda como la oferta de divisas dependen de diferentes factores. Más concretamente, de cuatro principales:

- La renta en los países cuya moneda se intercambia. Si aumenta la renta disponible en un país, cabe pensar que sus nacionales aumentarán su consumo y, seguramente, que una parte de ese incremento se destinará

a comprar mercancías extranjeras, luego también subirá su demanda de divisas para poder adquirir bienes y servicios extranjeros. Y cuando aumente la renta, también es muy posible que aumente el número de personas que hagan turismo fuera del país, de modo que también por esta razón aumentará la demanda de divisas.

- Los precios en los países que intercambian. Si, por ejemplo, aumentan los precios nacionales y los de fuera permanecen constantes o bajan, nuestros productos se encarecen en relación con otros iguales del extranjero. Por tanto, en este caso aumentará la demanda de divisas por parte de los nacionales de ese país, porque serán más cuantiosas sus importaciones. Y muy posiblemente disminuya la demanda de la moneda de ese país, porque sus productos se han hecho más caros para los extranjeros. Y también porque, al haberse encarecido los servicios turísticos nacionales, quizá más turistas saldrán al extranjero, aumentando así su demanda de divisas. Por supuesto, si lo que ocurre es que bajan los precios nacionales, ocurrirá lo contrario: bajará la demanda de divisas tanto por parte de los consumidores como de los turistas del país donde bajan y aumentará la demanda de la moneda de ese país.
- Los tipos de interés en los países cuya moneda se intercambia. Si los tipos de interés suben en un país, los inversores estarán más interesados en disponer de la moneda de ese país, porque será más rentable ofrecerla, y, por tanto, aumentará su demanda y el tipo de cambio de la moneda del país donde suben respecto a la de otros que hayan bajado en términos relativos.
- El tipo de cambio de una moneda en relación con otra. Si el tipo de cambio del dólar baja respecto al euro (es decir, si hay que dar menos euros para comprar un dólar), los productos que se paguen en dólares serán más baratos y aumentará la demanda de dólares para comprarlos, a los turistas de otros países les resultará más atractivo ir a Estados Unidos, y a los inversores también les compensará invertir allí. Y sucederá todo lo contrario si es la cotización del euro la que baja

respecto al dólar: saldrán más baratos los productos y el turismo europeos, así como adquirir euros a cambio de dólares para invertir aquí.

El planteamiento de partida es, por tanto, bastante sencillo, pero las complicaciones aparecen si tenemos en cuenta tres circunstancias.

En primer lugar, que la demanda y la oferta de divisas depende efectivamente de estos factores, pero no sabemos con exactitud en qué medida depende de cada uno de ellos. ¿Seguro que los turistas nacionales van a cambiar enseguida el destino de sus viajes cuando suben los precios interiores y bajan los del extranjero, o sólo porque baje el tipo de cambio del país que tiene destinos turísticos alternativos? ¿No influirán también el clima, la seguridad, la situación política, las tradiciones o la costumbre? ¿Los inversores decidirán invertir en otro país y aumentar la demanda de su moneda sólo porque suba allí el tipo de interés? ¿Compramos más productos de otro país sólo porque ahora sean más baratos, sin tener en cuenta, quizá, su calidad o la forma en que se producen? La investigación puede proporcionar respuestas a estas preguntas, pero ni las sabemos de antemano ni es fácil que se lleguen a conocer con toda precisión. Son decisiones complejas y que dependen del comportamiento de millones de sujetos, a veces, con factores de influencia que se interfieren entre ellos. Y el problema, como veremos enseguida, radica en que lo que pase con la cotización de las divisas es muy importante para la economía en general.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta, como ya hemos adelantado, que la determinación del tipo de cambio se produce por la interrelación de la demanda y de la oferta, y que cada una de ellas responde a factores que pueden ser contradictorios, que unas veces se dan al mismo tiempo y que otras responden una detrás de otra al movimiento que justo anteriormente se haya dado. Si aumenta la renta de un país, aumentará la demanda de la divisa de otro país, porque, como hemos visto, se producirán más importaciones. Pero eso mismo hace que el tipo de cambio de otras divisas (las del país o países que exporten al primero) aumente, lo que hará que enseguida sean más caras para los importadores. Y esa coincidencia es lo que explica que las cotizaciones de todas las divisas estén en un continuo

movimiento, en una constante inestabilidad. Y esta circunstancia es, para colmo, la que hace que estos mercados sean tan apetitosos para los especuladores, que pueden ganar más cuanto mayor sea dicha inestabilidad.

La tercera circunstancia que hay que tener en cuenta para entender cómo funcionan los mercados de divisas es que son mercados muy descentralizados, ya que en ellos intervienen millones de sujetos cada día. Desde la empresa más grande del mundo a un modesto turista que va a pasar una noche fuera de su país y necesita la moneda del otro. Eso hace pensar que se trata de un mercado extraordinariamente atomizado, en donde la competencia es fuerte y en donde predominan los automatismos. Sin embargo, lo cierto es que en ese mercado gigantesco (que, según el Banco de Pagos Internacionales, mueve al día más de 5 billones de dólares, unas veinticinco veces más que la cantidad que corresponde al PIB mundial) hay también una competencia bastante imperfecta y precios (tipos de cambio en este caso) dirigidos. En 2015, la Reserva Federal y el Departamento de Justicia de Estados Unidos pactaron con cinco grandes bancos (J. P. Morgan, City Group, Barclays, Royal Bank of Scotland, Bank of America y UBS) una multa de 5.700 millones de dólares por haber manipulado durante cinco años el tipo de cambio de las divisas en los mercados internacionales. Una multa, por cierto, ridícula, pues se calculó que los beneficios ilícitos que consiguieron por esa vía fueron de casi el doble, de unos 10.000 millones de dólares.

En definitiva, el funcionamiento de los mercados de divisas es muy fácil de entender, pero lo cierto es que tienen una dificultad y complejidad grandísimas. La gran cantidad de operaciones que se llevan a cabo en su seno y la simultaneidad con que se realizan producen una gran inestabilidad, y, para colmo, la intervención de grandes especuladores altera con demasiada frecuencia los mecanismos naturales de formación de los tipos de cambio. En lugar de estar al servicio de la actividad productiva de compradores, turistas e inversores para crear riqueza, el intercambio de divisas se ha convertido en un fin en sí mismo, en una actividad especulativa endiablada, como lo prueba el hecho de que, entre 1970 y 2011, haya habido 218 crisis cambiarias en el mundo, según un informe de Luc Laeven y Fabian Valencia para el Fondo Monetario Internacional.[94]

27

¿Cómo conviene que esté el tipo de cambio de una moneda, muy alto o muy bajo, y qué se puede hacer para que esté en el nivel que nos convenga?

Es muy habitual escuchar en los boletines de noticias o leer en la prensa que nuestra moneda ha subido o bajado respecto a otra, generalmente respecto al dólar, que es, como veremos, la divisa más importante y de referencia en casi todo el mundo. Cuando sube el tipo de cambio del euro respecto al dólar, por ejemplo, se dice que la moneda europea se ha apreciado. Significa, como sabemos, que quien quiera comprar euros a cambio de dólares tendrá que dar más cantidad de esta última divisa por la misma cantidad de moneda europea. Y al revés, cuando baja el tipo de cambio del euro respecto al dólar, decimos que se ha depreciado. Entonces, quienes posean dólares tendrán que pagar menos por una misma cantidad de euros.

La apreciación y depreciación de las divisas son, como hemos visto, el resultado en última instancia del juego de la oferta y la demanda. Cuando hay exceso de demanda respecto a la oferta, la moneda se aprecia; y se deprecia cuando se produce un exceso de oferta. Y, como también sabemos ya, los cambios en la oferta o la demanda de divisas son el resultado de variaciones en los niveles de precios que haya entre diferentes países, en la renta interior y en los tipos interés, así como de la intervención de especuladores que compran y venden para aprovecharse de los cambios en las cotizaciones que ellos mismos van alterando. Por tanto, los tipos de cambio varían en función de lo que pasa en los mercados de divisas, pero lo que pasa en los mercados de divisas es, a su vez, la consecuencia de lo que pasa en las economías en donde circula cada moneda. Es así porque las importaciones o exportaciones, el turismo al extranjero o la inversión dentro o fuera de sus fronteras depende, lógicamente, de lo que allí ocurra. Eso

quiere decir que los movimientos y la evolución de los tipos de cambio son una expresión bastante fiel de lo que ocurre en el conjunto de las economías y en la relación que hay entre ellas (aunque es verdad que la intervención de los especuladores apenas tiene que ver con eso y le imprime a los mercados de divisas una dinámica propia que sólo responde a la búsqueda de la ganancia rápida y fácil).

Es comprensible, por tanto, que no sólo la gente normal y corriente, sino también los economistas y las autoridades se preocupen por determinar cuál es el nivel del tipo de cambio más adecuado para la economía. Pero, en este caso, volvemos a enfrentarnos a una de esas preguntas que no pueden tener una respuesta única y que satisfaga por igual a todos los sujetos económicos.

Una economía como la española, que recibe millones de turistas cada año, quizá se vería muy beneficiada si nuestra divisa, el euro, se encontrase bastante depreciada respecto a las demás (o al menos respecto a la de los países de donde proceda buen número de turistas). De esa forma cabe pensar que al salir más barato pasar aquí las vacaciones vendrán más personas de turismo. Pero esto es relativo. Si nuestra oferta turística se caracteriza por ser de gran atractivo y muy exclusiva, por ejemplo, quizá las visitas no dependan sólo del precio, de modo que igual se podrían lograr más ingresos incluso con un tipo de cambio algo más elevado. Eso es lo que ocurre con las economías diferentes de Alemania y España. La alemana es exportadora de productos de gran calidad, «nobles», los cuales, podríamos decir, se venden con independencia de su precio. Quien vaya a comprarse un automóvil Mercedes o BMW en cualquier otra parte del mundo seguramente no tome la decisión de comprarlo o no porque su precio varíe un pequeño porcentaje. Por tanto, a Alemania le interesa un tipo de cambio del euro alto, porque así apenas va a perder exportaciones, mientras que eso le permitirá adquirir las importaciones más baratas. Sin embargo, la economía española está especializada más bien en productos cuya competitividad se basa fundamentalmente en el precio, así que un tipo de cambio más alto del euro le puede suponer un escollo importante, no sólo para sus exportaciones, sino a la hora de recibir turistas, al menos mientras nuestra oferta se base en el turismo de masas más que en el de calidad.

Incluso, dentro de un país, la diferente cotización de la moneda nacional afectará de un modo distinto a los diferentes sujetos económicos. Quienes venden al exterior desearán que la moneda se deprecie lo máximo posible (para que resulte más barata a sus compradores extranjeros), mientras que los importadores seguramente deseen que esté lo más apreciada posible.

Todas esas circunstancias hacen que el nivel que alcance en un momento dado el tipo de cambio de la divisa nacional no sea ni mucho menos indiferente para la economía en su conjunto y para los distintos sujetos económicos. Y es por eso que las autoridades deban tenerlo constantemente en cuenta, analizando los factores de los que depende la oferta y demanda de divisas y tratando de actuar cuando sea necesario.

En este último caso, cuando se desea modificar el tipo de cambio establecido por la oferta y demanda en el mercado, las autoridades tienen cuatro alternativas diferentes.

La primera de ellas es poco habitual en la mayoría de los países, pues responde a un dirigismo más acentuado que suele provocar más problemas de los que resuelve: desincentivar o incluso prohibir las compras o las visitas al extranjero o desincentivar la inversión fuera de las fronteras nacionales o limitar la cantidad de moneda nacional que puede salir del país. Es un tipo de medidas que apenas se dan hoy día, como acabamos de decir, porque suelen estar muy penalizadas por los organismos internacionales que defienden la mayor libertad posible de movimientos de capital. Pero puede darse a veces, cuando se producen circunstancias excepcionales, como las crisis cambiarias que obligan a tomar medidas muy drásticas para evitar el derrumbe de las monedas. En estos casos, incluso el propio Fondo Monetario Internacional ha aceptado la conveniencia de establecer medidas de control de capitales o de cambios para evitar males mayores.

Una segunda opción es que las autoridades compren o vendan moneda nacional cuando desean corregir la dinámica que va imponiendo el mercado. Si se está produciendo una apreciación que se considera no deseable, lo que puede hacer la autoridad nacional competente es comprar otras divisas a cambio de la nacional. Eso hará que baje la cotización de

esta última, al aumentar su oferta de mercado. Y si lo que se produce es una depreciación que se quiere evitar, lo que se puede hacer es comprar la propia moneda en el mercado, provocando un incremento en su demanda que hará que suba el tipo de cambio. Claro que, para poder hacer esto, deberá contar con reservas suficientes de otras divisas.

Estas operaciones de mercado abierto son muy efectivas, pero pueden ser muy peligrosas si los especuladores se dan cuenta de la pretensión de las autoridades, porque pueden tratar de aprovecharse de ellas adelantándose a su actuación, provocando que al final no sea efectiva o incluso que resulte contraria al objetivo que inicialmente se perseguía. Y, además, tales operaciones están más a la mano de los países con mayor poder económico y que suelen contar con mayor volumen de reservas.

La tercera posibilidad es que las autoridades económicas adopten políticas que modifiquen las condiciones económicas, y que eso altere el comportamiento de los sujetos económicos que realizan intercambios con el exterior. Si se hacen políticas expansivas, puede aumentar la renta interior, lo que seguramente se traduzca en más importaciones y más salidas turísticas al extranjero, lo cual aumentará la oferta de la moneda nacional haciendo que su cotización disminuya. El banco central puede también aumentar el tipo de interés si le interesa que la moneda nacional se aprecie, lo cual ocurriría porque aumentaría su demanda por parte de inversores extranjeros. Si los precios son los que están afectando al tipo de cambio (depreciando la moneda porque son muy elevados), la autoridad económica puede tomar medidas para tratar de reducirlos, aunque tendrá que tener cuidado para que no depriman en exceso la renta interior. Y todo ello siempre teniendo en cuenta que cada una de esas medidas produce efectos sobre los tipos de cambio que afectan de modo desigual a los diferentes sujetos económicos, de modo que las autoridades tendrán que evaluar su impacto particular y conjunto sobre los ingresos y la actividad.

Finalmente, puede ser que las autoridades no puedan recurrir a las anteriores medidas para modificar el tipo de cambio en la orientación que se considere conveniente. Imaginemos, por ejemplo, que una cotización demasiado elevada de la moneda nacional esté afectando muy negativamente a las exportaciones y que, por tanto, se desee que sea más

baja. Pero podría suceder que no se pueden tomar medidas para evitarlo, o que las que ya se hubieran tomado antes hubieran sido inefectivas. En ese caso las autoridades pueden recurrir a una opción extrema como es la devaluación de la moneda nacional, es decir, la disminución del tipo de cambio por decisión discrecional de las autoridades económicas, o bien a la revaluación, que es justo lo contrario, la subida del tipo de cambio.

La devaluación (como, en sentido contrario, la revaluación) es una medida extrema y de última instancia, pero que puede ser muy efectiva, aunque para ello debe ir siempre acompañada de otras medidas de estabilización a fin de que, entre otras cosas, no dé lugar a subidas de precios provocadas por los costes más elevados de las importaciones. Se toma principalmente para favorecer las exportaciones. Puesto que la economía no es capaz de ser competitiva a través de la calidad, la innovación, el diseño o cualquier otra razón, ni tampoco a través de los menores costes de producción, la devaluación abarata de un golpe las exportaciones por la vía de hacer que se necesiten menos divisas para pagarlas. Es por ello que a la devaluación se le llama a veces la «competitividad de los pobres», el recurso que está al alcance de los países que aún no han alcanzado un nivel de desarrollo suficiente como para generar valor añadido y una producción atractiva por algo más que por el precio final que hay que pagar por ella. China ha sido un típico país que ha basado su estrategia comercial de los últimos años en la devaluación competitiva, manteniendo artificialmente bajo el tipo de cambio de su moneda para que sus exportaciones sean más baratas para los demás países. Y es por esa razón que los demás le han estado pidiendo casi continuamente que adoptase una política de tipo de cambio más realista, revaluando el renminbi, su moneda nacional. Por el contrario, Alemania hace todo lo que puede para que la cotización del euro sea lo más potente posible, porque, como hemos comentado, sus exportaciones se ven mucho menos afectadas por el coste final, que depende no sólo de sus costes de producción interiores, sino del tipo de cambio, en este caso, del euro.

Naturalmente, la devaluación o revaluación de la moneda nacional sólo la pueden adoptar las economías que tienen soberanía monetaria, es decir, cuando las autoridades tienen competencias plenas sobre sus propias

monedas. No ocurre así con las autoridades nacionales de los países que forman parte de una unión monetaria, como la del euro, porque en este caso ningún gobierno ni banco central nacionales puede devaluar o revaluar una moneda que no es propia, sino común a un grupo de economías o Estados.

28

¿Qué es la especulación financiera y con qué métodos e instrumentos se especula hoy día en los mercados financieros?

La especulación es un comportamiento que consiste en comprar o vender cualquier cosa, con independencia de su uso o utilidad, con el simple propósito de obtener beneficios de las oscilaciones que pueda sufrir su precio.

Como he explicado en el libro *Los amos del mundo: las armas del terrorismo financiero*, escrito junto a Vicenç Navarro, es natural que los seres humanos tratemos de realizar operaciones de compra y venta con la mayor ventaja posible, y que, por tanto, casi siempre se trate de aprovechar los cambios en los precios para comprar cuando son bajos y vender cuando se elevan. Pero, cuando hablamos de especulación, no nos referimos exactamente a ese tipo de comportamiento, sino al que trata de obtener esas ventajas completamente al margen, como se acaba de decir, de la naturaleza de lo que se compra o se vende, sin el menor interés en utilizarlo para lo que supuestamente se ha creado.

Un especulador compra y vende viviendas, pero sin el menor propósito de utilizarlas como residencia; o compra acciones de una empresa, pero sin ningún otro interés en su gestión o en un rendimiento que no sea el que puede obtener vendiéndolas en otro momento, cuando su precio haya aumentado, o al revés.[95]

En contra de lo que puede parecer a primera vista, este tipo de comportamientos no tienen por qué ser negativos siempre. Por el contrario, la especulación, que es tan antigua como el comercio y la propia humanidad, ha desempeñado en muchas ocasiones una función muy positiva para las economías cuando se ha utilizado para realizar con mayor seguridad operaciones que se llevan a cabo a lo largo del tiempo.

Eso es lo que ocurre cuando, como sucede muchísimas veces, resulta inevitable que algunos intercambios dependan de circunstancias cambiantes que se van a producir en el futuro. Si no hay algún mecanismo (como la especulación) para hacer frente a ese riesgo, muy probablemente tales intercambios no se llevarán a cabo.

Imaginemos, por ejemplo, que un europeo compra por adelantado la cosecha de un determinado producto en Estados Unidos y que acuerda pagarla en dólares una vez que se obtenga y disponga de ella. Cuando llegue ese momento, puede ocurrir que la cotización del dólar sea mucho más alta que la del día en que se acordó la compra, de modo que la operación podría no llegar a ser rentable como consecuencia de esa subida en el tipo de cambio. Si el comprador cree que ése es un riesgo demasiado grande para él, desistirá de cerrar la operación. Y lo mismo, aunque en sentido contrario, podría pasarle al vendedor si cree que hay una alta posibilidad de que el dólar haya bajado mucho en la fecha de cierre de la operación.

Sin embargo, la operación se podría llevar a cabo si hubiera especuladores dispuestos a asumir ese riesgo, «cubriendo» el que hubieran tenido que soportar el comprador y el vendedor. En ese caso, la operación se podría efectuar y, además, en mejores condiciones para ambas partes, puesto que el precio de la operación no tendría que incorporar el riesgo original, que ahora recae principalmente sobre la espalda de otro sujeto, el especulador.

Naturalmente, puede ocurrir que los especuladores acierten y se produzca una especie de juego de suma positiva, porque todos ganan con la operación; pero también puede ocurrir que los especuladores pierdan; o, naturalmente, podría suceder que el coste de cubrirse con la especulación hubiera sido innecesario si el tipo de cambio no variara, es decir, si se pudiera eliminar la incertidumbre, cosa que de momento no somos capaces de conseguir en la inmensa mayoría de las actividades económicas y humanas.

Justamente con este propósito de hacer posible el comercio a lo largo del tiempo y de cubrir y repartir el riesgo es por lo que nacieron los llamados «mercados de futuros». En su forma más primitiva existían ya

hace unos cuatro mil años en la India, más tarde en Grecia y Roma y posteriormente, en el siglo XII, en algunos lugares de Francia e Inglaterra. Pero, en su forma y dimensión moderna, aparecieron en la segunda mitad del siglo XIX, en los sectores agrario y ganadero de Estados Unidos, cuando se comenzó a detectar que muchas operaciones no se cerraban por la gran incertidumbre que había sobre lo que finalmente se iba a pagar o cobrar una vez que se cerraran pasado un tiempo.

Para evitarlo se crearon los contratos a futuro, que son aquellos en los que se fija la cantidad a recibir y el precio a pagar en un momento posterior determinado. A las dos partes contratantes se les llama *hedger* (del inglés *hedge*, «cobertura»), porque lo que tratan de hacer con ese contrato es cubrir el riesgo asociado a la operación que desean llevar a cabo. Al vendedor se le llama «*hedger* corto», porque vende lo que todavía no tiene (y está interesado en que suba el precio), y al comprador, «*hedger* largo», porque compra lo que todavía no le han entregado (y está interesado en que baje el precio). Con el contrato a futuro, por tanto, las dos partes resultan satisfechas, pues con él consiguen lo que deseaban: eliminar la incertidumbre y el riesgo asociados a la posible fluctuación del precio, y poder llevar a cabo una transacción que, sin ese contrato de futuro, quizá no se hubiese realizado. En realidad, ambas están especulando en este caso, porque a través de ese contrato «juegan» o apuestan a obtener en el futuro un precio más favorable que en la actualidad. Pero esta especulación ha sido positiva, porque ha eliminado la incertidumbre y ha hecho posible que la operación se realice, aun en el caso de que ambos o uno de ellos hubiese tenido tanta aversión al riesgo que no le interesara asumirlo.

Además, la especulación puede tener otra función positiva. Puede ser que quien compra una acción o un título de deuda del Estado con la intención de venderlo con beneficio cuando suba su precio, es decir, especulando con ellos, también está proporcionando financiación a esa empresa o al Estado. Se trata, pues, de otra función positiva de la especulación, aunque bien es cierto que, como en el caso anterior, habrá que evaluar siempre si esta vía no genera otros costes y efectos negativos que anulen ese aspecto positivo.

De hecho, lo que ocurrió muy pronto en los mercados de futuros es que comenzaron a convertirse en espacios en los que la contratación a futuros pasó de ser un medio que resolvía problemas a crear otros muchos más graves.

En su inicio, en los mercados de futuros se comerciaba con mercancías cuya compraventa se realizaba a través de esos contratos que fijaban por adelantado un precio. Pero eso fue cambiando, y los operadores comenzaron a comprar y vender ya no las mercancías (las llamadas *commodities*), sino los contratos. Los mercados financieros se convirtieron en espacios en donde lo que se compra y se vende es simplemente papel, algo que, lógicamente, ya se puede hacer a una velocidad endiablada, porque no es necesario que se desarrolle la actividad, siempre más laboriosa y lenta, de producir y distribuir bienes o servicios, y también porque los intercambios se realizan a través de máquinas rapidísimas. Hoy día, en las llamadas operaciones de alta frecuencia, estos contratos (y los productos en forma de seguros, reaseguros, etc. que se derivan de ellos) se compran y venden a la velocidad del impulso eléctrico (se pueden hacer más de 40.000 operaciones financieras en el tiempo que dura el parpadeo de un ojo).

Por eso, conocer las formas en que se lleva a cabo es el mejor camino para entender el efecto real que la especulación financiera generalizada tiene sobre la economía de nuestros días.

La primera de ellas es el llamado «arbitraje». Éste consiste, simplemente, en realizar operaciones simultáneas para obtener beneficio de las diferencias de precio que puedan darse en dos mercados distintos, bien porque una misma cosa (una mercancía o cualquier activo) se esté vendiendo a precios diferentes en dos lugares o porque esa cosa se esté vendiendo actualmente a un precio que sabemos que será diferente al que tendrá en un momento posterior dado.

Para obtener beneficios con el arbitraje hay que tener un conocimiento muy bueno del mercado y de su funcionamiento a fin de poder detectar la falta de sincronización de los precios en diversos lugares y, sobre todo, poder operar electrónicamente a altísima velocidad.

El arbitraje se puede realizar con divisas cuando no hay una perfecta equivalencia en la cotización de las distintas monedas en diferentes mercados, algo que es prácticamente imposible que produzca buen rendimiento si no se realiza mediante máquinas y algoritmos muy complicados. Lo normal es que se lleve a cabo con los tipos de interés. En este caso, un inversor que tiene moneda del país A invierte en el país B, donde el tipo de interés es más elevado. Esto es lo que le interesa para obtener más rendimiento, pero, como tiene que cambiar la moneda de la que dispone y en ese cambio se puede evaporar la ganancia, la operación de arbitraje se destina a «cubrir» el riesgo de que se modifique el tipo de cambio en el momento en que se haya liquidado el interés en el país B, lo cual se consigue mediante un contrato de futuro.

Otra segunda modalidad de operaciones especulativas son las que se llevan a cabo a través del llamado *carry trade*. Ésta es una modalidad de arbitraje puramente especulativo que típicamente se realiza con divisas y de la siguiente forma: un especulador pide un préstamo en una divisa en un país en donde el tipo de interés está más bajo e invierte lo recibido en otra moneda de otro país en donde el tipo de interés es más alto. Además, puede contar con que la cotización de alguna de las monedas o de ambas puede cambiar, de modo que de esas diferencias obtiene la ganancia. O puede consistir también en recibir financiación más barata en una moneda y comprar activos a tipos de interés más elevados en esa misma moneda. Y todo ello se realiza en milésimas de segundo, si se hace a través de programas informáticos, como es cada vez más habitual.

El *carry trade* es un tipo de especulación generalizada cuando hay países con tipos de interés muy bajos, como ha ocurrido durante los últimos años en Japón y últimamente en Europa y Estados Unidos. Los especuladores pedían préstamos allí, y con la liquidez que adquirían invertían en donde los tipos eran más elevados. Son operaciones equivalentes a jugar sobre seguro mientras no varíe la dinámica de los tipos de interés, pero que terminan saltando por los aires, porque el *carry trade* (protagonizado fundamentalmente por los bancos y los grandes fondos de inversión internacionales) sólo financia burbujas, con la utilización muy

rápida y cambiante de los capitales, y porque sólo se da en entornos de gran volatilidad, en donde los impagos aparecen antes o después, echando por tierra el aluvión de apuestas a base de crédito sobre el que se basa.

Una tercera fórmula de la especulación, ésta especialmente peligrosa y dañina, son las llamadas «ventas a corto» o «en corto». En estas operaciones, lo que se vende es algo que no es del vendedor, sino que éste ha tomado prestado y, a veces, ni siquiera eso. Para entender su funcionamiento, pensemos en alguien que sabe que el precio de algo va a bajar o, mejor todavía, que él mismo puede hacer que baje en el futuro. Entonces, le interesará pedirlo prestado, venderlo al precio más elevado actual, comprarlo de nuevo cuando baje (cuando el propio especulador haya hecho que baje) y devolverlo entonces por el precio nuevo más bajo. Supongamos, por ejemplo, que la deuda española se está colocando en el mercado a cien euros el título y que un especulador pide prestados mil títulos, lo que significa que deberá devolverlos en su día por un valor de cien mil euros. Una vez que se ha hecho con los títulos, el especulador deberá hacer todo lo posible para que baje el precio. Los operadores de mayor poder, los grandes bancos y fondos de inversión pueden conseguirlo fácilmente: simplemente vendiendo grandes cantidades (cuanto más compre, más capacidad tendrá para conseguirlo) o difundiendo todo tipo de rumores sobre el estado de la economía española, quizá sobre el riesgo de que llegue al poder un partido de los llamados populistas, sobre la insostenibilidad de la deuda pública o sobre la huida constante de empresas y capitales… Todo lo cual puede ser cierto o no, pero seguro que efectivo para conseguir que baje el precio del título de la deuda española. Y, cuando haya bajado lo suficiente, lo único que tendrá que hacer el especulador será volver a comprar los títulos y devolverlos. Pero si ha conseguido, por ejemplo, que baje un 10 por ciento obtendrá una ganancia equivalente de la operación, es decir, diez mil euros en total (menos el interés correspondiente que hubiera tenido que pagar por el préstamo).

Estas operaciones no sólo son muy peligrosas por el riesgo intrínseco que llevan consigo, sino porque en muchas ocasiones se utilizan activos que ni siquiera son propiedad ni los ha recibido en préstamo quien juega con ellos (cuando esto ocurre se dice que se trata de ventas en corto «desnudas»

o «descubiertas»). Es lo que ha ocurrido casi generalizadamente en los últimos años, antes y durante la última gran crisis, con los bancos y los grandes fondos de inversión: han utilizado activos de sus clientes (muchas veces sin que éstos tuvieran noticia de ello) para movilizarlos a través de este tipo de operaciones en corto que al final terminaban saltando por los aires cuando fallaba la apuesta de los especuladores, o bien cuando los bancos centrales intervenían para evitar una caída excesiva de los títulos de un país. Así ha ocurrido en numerosas ocasiones, provocando que millones de personas hayan perdido el patrimonio que creían depositado a buen recaudo en los bancos de su confianza.

Para que este tipo de operaciones muy rentables para los especuladores se pudieran llevar a cabo, ha sido necesario establecer un régimen de casi completa libertad de movimientos de capital e incluso permitir que cada vez mayor número de operaciones de este tipo se lleven a cabo en espacios opacos y al margen de las normas y del poder regulatorio de los Estados.

Así, las bolsas de valores, que habían estado sometidas a un control directo por parte de las autoridades, fueron privatizándose y convirtiéndose en sociedades mercantiles que buscan el máximo beneficio, muchas veces a costa de disminuir los estándares de transparencia y seguridad financiera. E incluso han sido sustituidas por plataformas de intercambio que controlan grandes grupos financieros de propiedad privada que actúan al margen de la regulación financiera. Se trata, por ejemplo, de las llamadas operaciones *over the counter* (ya mencionadas en el capítulo 19), las realizadas «en ventanilla», o «sobre el mostrador», lo que simplemente significa que son extrabursátiles, un mercado paralelo y no organizado que se desenvuelve a la sombra de las autoridades, al margen de cualquier normativa y sólo en función de lo que a las partes les interesa contratar.

Algunos economistas afirman que estas plataformas son la versión más perfecta y eficiente de los mercados, pero es difícil aceptar ese criterio. Se supone que si los mercados tienen utilidad es porque proporcionan señales adecuadas y transparentes a compradores y vendedores sobre precios y cantidades, justamente lo que tratan de evitar este tipo de operaciones a la sombra.

Los bancos han desarrollado tanto este tipo de operaciones opacas que incluso ha habido que crear un término específico para referirse a ellas, la «banca en la sombra». Con esta expresión se hace referencia a todo el conjunto de operaciones bancarias que quedan fuera de su funcionamiento reglado y que llevan a cabo para garantizar que los recursos de sus grandes clientes queden fuera del control de las haciendas públicas o de las autoridades y organismos reguladores internacionales. Y, como la parte que representan estas operaciones en el conjunto de las que llevan a cabo los bancos es cada vez mayor, resulta que también una parte creciente de sus recursos efectivos queda disimulado y fuera de sus balances.

El secretario del Tesoro de Estados Unidos con Obama, Tim Geithner, estimó que, en 2008, cuando la crisis estallaba, el montante de las actividades en la sombra en el sistema bancario estadounidense era de diez billones de dólares.[96] Y eso es lo que explica que, cuando más tarde se investigaron la conducta y las cuentas de los bancos estadounidenses quebrados, como ocurrió con Lehman Brothers, las autoridades tuvieran que reconocer que había «pérdida de todos los sistemas contables», «no inventario de activos» y un «fracaso absoluto del control interno de riesgos».[97] Es decir, caos y ocultación generalizados.

Y nada de ello hubiera podido realizarse, finalmente, sin la utilización de los paraísos fiscales, los territorios a donde se puede llevar cualquier tipo de operación financiera sin control y sin tener que pagar un dólar de impuestos. Allí es donde opera la inmensa mayoría de las grandes empresas y de los bancos de todo el mundo: el 83 por ciento de las grandes corporaciones de Estados Unidos, el 99 por ciento de las europeas, según la organización Tax Justice Network, y el 86 por ciento de las 35 mayores empresas españolas que cotizan en bolsa, según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa.[98]

Los espacios que actúan como paraísos fiscales no son solamente las pequeñas islas o territorios peculiares que casi siempre se ponen como ejemplo para dar una idea de cierto exotismo (las islas Caimán, las Bermudas, las islas Vírgenes, Gibraltar, etc.), sino también otros, como la City de Londres, Luxemburgo, los Países Bajos e incluso Austria o Bélgica

(que ofrecen algunos servicios financieros al margen de las leyes de otros países), así como Suiza o estados como Florida, Delaware o Nevada, en Estados Unidos, y hasta el Estado de la Ciudad del Vaticano.

En todos ellos se suele ofrecer el mismo tipo de servicios: ausencia de impuestos, anonimato, cuentas opacas, sociedades sin control…, aunque también existe cierta especialización. Por ejemplo, las islas Caimán lo están en la movilización de los fondos especulativos; las Bahamas, en la evasión fiscal; Delaware, en las estrategias de conversión de unos activos en otros; y Jamaica, Panamá y Jersey, en la acogida de capitales provenientes de las actividades criminales… Y entre todos ellos generan una red compleja y opaca que permite trocear las actividades para que la evasión y el blanqueo que en gran parte están asociados a las ganancias de la actividad especulativa queden a buen recaudo.

Quienes hayan leído este libro hasta aquí quizá piensen ahora que todas estas operaciones que hemos explicado no son sino simples juegos o apuestas de casino sin vinculación con la actividad económica de la que depende el sustento de los seres humanos (salvo en sentido negativo, pues absorben recursos que se podrían estar dedicado a garantizar tal sustento). Y llevan razón. La economía mundial se ha convertido, en palabras del premio Nobel francés Maurice Allais, en «un vasto casino».[99]

29

¿De dónde sale la ingente cantidad de dinero que se utiliza actualmente en la especulación generalizada?

Como ya hemos señalado anteriormente, el volumen total de las transacciones financieras que se llevan a cabo en todo el planeta es de unos 9.765 billones de dólares al año. Y el crecimiento del intercambio financiero es igualmente imponente: el de activos financieros ha pasado de 5 billones de dólares, en 1980, a 83 billones, en 2000; el de bonos del Estado, de 30.000 millones a 8 billones de dólares; y el crédito bancario internacional, de 24 billones de dólares a 50 billones en 2005.

Ciertamente, no todas esas transacciones son de carácter especulativo, pero sí lo son la inmensa mayoría, teniendo en cuenta su enorme desproporción respecto al flujo de la economía real. Y eso obliga a preguntarse de dónde procede la inmensa cantidad de dinero que se destina a la especulación financiera.

La respuesta es que fundamentalmente procede de tres procesos que se han desarrollado simultáneamente en los últimos decenios: el incremento vertiginoso de la concentración de la renta y de la riqueza, el aumento igualmente impresionante del crédito y la creación incesante de nuevos activos a partir de otros anteriores.

Aunque se puede llegar a conclusiones diferentes sobre la evolución de la desigualdad en el mundo durante los últimos años, según los indicadores o los espacios o grupos sociales que se tomen como referencia, no se puede poner en duda que se ha producido una concentración gigantesca del ingreso y la riqueza. Se esté o no de acuerdo con las propuestas derivadas del bestseller del economista francés Thomas Piketty, lo cierto es que sus datos, como los de otros investigadores a los que ya hemos hecho referencia anteriormente, son indiscutibles y muestran que la desigualdad ha sido

mucho mayor justo en los años en que se produce una especulación más generalizada en los mercados financieros.[100] Un estudio reciente ha vuelto a mostrar la dimensión impresionante que ha tenido y tiene este proceso en Estados Unidos: desde 1979 hasta 2007, el 1 por ciento más rico se llevó el 53,9 por ciento del total del aumento de los ingresos, y entre 2009 y 2013, el 85,1 por ciento.[101]

Gracias a esta impresionante concentración de la renta que se viene produciendo en los últimos treinta o cuarenta años, los grupos de mayor ingreso disponen de masas ingentes de ahorro que nutren los flujos financieros, y, dentro de ellos, preferentemente los especulativos, ya que les resultan mucho más rentables en conjunto.

Pero ni siquiera con esa inmensa acumulación de ahorro por parte de una minúscula fracción de la población se podría explicar la dimensión gigantesca de los flujos especulativos. Además, hay que tener en cuenta que éstos se nutren de una creación continuada de deuda, sobre todo, por parte de los bancos internacionales.

La especulación de nuestro tiempo se basa en el «apalancamiento» generalizado, es decir, en la posibilidad de llevar a cabo una inversión por un valor muchísimo más elevado que el capital inicial del que se dispone, a veces incluso mil veces más; o incluso de llevarla a cabo sin poner capital inicial alguno, algo que sucede cuando el pago se realiza en un momento diferente al del cierre de la operación. Uno de los muchos sitios webs y blogs dedicados a informar y comentar sobre este tipo de operaciones describe el apalancamiento de la siguiente manera: «A mayor apalancamiento, mayor crédito disfrutaremos, y el capital propio que tendremos que invertir será menor. Este apalancamiento nos permitirá reducir el dinero que necesitaremos para invertir y nos proporcionará un aumento en la rentabilidad para las inversiones. Si lo vemos así, podríamos decir que el apalancamiento es muy interesante. Por ejemplo, si tienes cien euros para invertir y en tu bróker de Forex [mercado de divisas] se ofrecen operaciones con un apalancamiento de 1/1.000, podrás invertir en divisas como si realmente tuvieras un monto de 100.000 euros. Como ves, el apalancamiento te dará la oportunidad de disfrutar de una buena inyección de capital para que puedas disfrutar de operaciones con más volumen».[102]

Cuando aciertan, el apalancamiento es un gran negocio para los inversores, y también para los bancos, pues ya sabemos que la deuda (el crédito) es su negocio. Pero conlleva también un riesgo multiplicado, porque apunta hacia inversiones cada vez menos solventes y porque se traduce en deudas cada vez más gigantescas cuando las operaciones no se cierran con éxito. Por eso, el apalancamiento no sólo es un factor explicativo del incremento incesante de liquidez, sino también de la inestabilidad financiera asociada a ella.

El tercer elemento que explica esto último es la titulización (o *securitization*, en inglés), que es el procedimiento ideado por los bancos para seguir dando crédito y creando dinero sin cesar cuando ya alcanzan los topes establecidos por las autoridades. Concretamente, la titulización se produce cuando un banco vende a un inversor (denominado vehículo, y normalmente creado específicamente para este propósito por los propios bancos) los derechos de cobro inherentes a un activo de su posesión (una factura, una hipoteca, un préstamo, etc.). De esa forma, el banco saca papel de su balance y, a cambio, recibe liquidez para seguir dando crédito; y, además, transfiere el riesgo que el activo pudiera llevar consigo al fondo de inversión.

Cuando el vehículo tiene el activo, y ya con otro nombre, lo vuelve a emitir para vendérselo a otros inversores, a quienes les reportará unos determinados intereses fijos, y así sucesivamente, naturalmente, difundiendo sin cesar no sólo el papel, sino también el riesgo que pueda estar asociado a él.

La titulización es la fuente de la que nacen los llamados productos derivados, que son precisamente esos nuevos títulos que van naciendo del activo original que el banco sacó de su balance (llamado activo subyacente, porque es el que da vida a todos los demás). Su precio futuro, en un momento dado, deriva del precio inicial del activo subyacente, de las variaciones que vaya registrando y de los tipos de interés.

Como estos derivados se generan con un gran apalancamiento, la inversión de capital necesaria para adquirirlos es muy pequeña en comparación con la que viene detrás de cada una de ellas, e incluso, a

veces, es nula. Y como se suelen contratar «en la sombra», en operaciones *over the counter* (OTC), resulta muy difícil, por no decir imposible, que las autoridades puedan controlarlos.

Frecuentemente, las operaciones de titulización se llevan a cabo mediante variedades de contratos de futuro llamados *forward*, opciones o *swaps*.

Los *forward* son un tipo de contrato a futuro en virtud del cual un vendedor se compromete a vender algo en una fecha futura y a un precio pactado en el momento actual. Pero se diferencian de los contratos de futuro tradicionales en que se negocian en mercados no organizados y a la medida de las necesidades que tengan las partes, y siempre con la idea de obtener beneficios derivados de variaciones en los tipos de interés, en el precio de las mercancías o en operaciones que impliquen pagos diferidos con divisas.

Los *swaps* («permuta», en inglés) son contratos de permuta en virtud de los cuales las partes se comprometen a intercambiar determinadas cantidades de dinero en un momento futuro concreto. Pueden realizarse sobre tipos de interés, cuando una de las partes se compromete a pagar un tipo fijo sobre el principal, que está determinado en el contrato, mientras que la otra se obliga a pagar un tipo variable; o sobre divisas, cuando los pagos a realizar se fijan sobre dos monedas diferentes, y cada una de las partes paga los intereses en la moneda que ha recibido, bien con un tipo fijo o variable. Por último, en los *swaps*, una parte se compromete a pagar un precio fijo por el producto, y la otra acepta pagar el precio de mercado; y, por supuesto, la mercancía nunca es objeto de intercambio.

Por último, las opciones son otro tipo de contrato que da a quien lo suscribe el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender un producto en un momento futuro y a un precio determinado. A cambio, la otra parte paga una prima a quien le vende la opción que viene determinada por circunstancias muy diversas sobre cuya evolución se apuesta (la cotización del producto subyacente en el mercado, el tipo de interés o el tiempo que queda para el vencimiento). Sus variedades son muchísimas, en función del tipo de opción que ofrezcan, del momento en que se puede ejercer el derecho y del criterio que se siga para comparar el precio de ejercicio y el precio de mercado.

Otro derivado más complejo y que proporciona también un gran incremento de la liquidez son los llamados CDO (*collaterized debt obligations*), que podrían traducirse como «obligaciones de deuda garantizada», sabiendo que el garantizado es aquello que corresponde en valor a lo que se entrega o se presta.

Estos derivados los crean los bancos cuando «trocean» sus activos en función de sus diferentes niveles de solvencia (no todos los préstamos hipotecarios, por ejemplo, conllevan el mismo riesgo de impago). Los activos de bajo nivel (las hipotecas concedidas a familias de muy bajo ingreso y situación laboral muy precaria, por ejemplo) se venderían mal. Pero si se crea otro activo en donde se mezclan unas cuantas de bajo nivel con otras de medio o alto nivel de solvencia se pueden vender con mayor rendimiento. Sobre todo, si al mismo tiempo se contrata a agencias de calificación dispuestas a hacer la vista gorda y a evaluar el paquete sin tener en cuenta el riesgo que realmente lleva dentro.

No hace falta decir que el peligro de este derivado es lo que esconde, tal y como se demostró con toda claridad cuando provocaron la última crisis: las pérdidas producidas por el impago de millones de hipotecas basura se propagó, como si de un estímulo eléctrico se tratara, por todo el sistema financiero mundial, el mismo que había ido generando derivados sucesivos a partir de los primeras CDO en donde estaban disimuladas.

También se consigue un gran incremento de la liquidez a través de los llamados *repos* (del inglés *repurchase agreement*, o «pacto de recompra»), que son títulos (normalmente bonos, letras del Tesoro u obligaciones del Estado, por ejemplo), que reflejan la venta de un activo con un compromiso de volver a comprarlo. Crean mucha liquidez porque en realidad son un préstamo garantizado con ese título que el especulador hace a quien lo emite.

Finalmente, no se pueden dejar de mencionar los llamados *credit default swaps* (CDS, o «derivados de incumplimiento crediticio»), que son un contrato de seguro, pero bastante singular, ya que no se trata del tipo de seguro convencional que alguien hace sobre algo concreto y que se liquida cuando ese alguien registra una pérdida por el daño que sufra (un accidente de automóvil, el incendio de la vivienda, etc.). Aunque pueda parecer

mentira, un CDS permite asegurar algo sin tenerlo en la mano, sin que sea nuestro, y cobrar si ocurre alguna circunstancia en relación con ese algo, lo que significa que hay un incentivo claro para hacer todo lo posible para que se dé esa circunstancia. Supongamos que un especulador suscribe un CDS relativo a unos títulos concretos de deuda de una empresa o de un país aunque no tenga ninguno en su poder. Desde ese momento, el especulador está interesado en que la empresa o el país suspendan pagos, porque podrá reclamar la liquidación de su CDS a cambio de títulos que comprará en ese momento a una cotización mucho menor, obteniendo entonces un gran beneficio. No sería de extrañar, pues, que ese especulador fuese el que realmente provocara dicha suspensión de pagos para obtenerlo.

El análisis de las fuentes de donde brotan los recursos que alimentan la actividad especulativa en las finanzas contemporáneas es la mejor muestra de que la economía internacional no sólo se desenvuelve en medio de un gigantesco despilfarro sino que se asienta sobre una peligrosísima bomba de relojería a la que no le queda más remedio que estallar en cualquier momento.

30

¿Qué caracteriza el comercio internacional en nuestros días y quién gobierna y con qué normas las relaciones financieras internacionales?

El comercio internacional se viene caracterizando desde hace ya mucho tiempo por su continuo crecimiento, que sólo se vio interrumpido a partir de 2008, con la última crisis económica. En los últimos sesenta años, el comercio internacional se multiplicó por 27, mucho más que el producto interior bruto mundial, que se multiplicó por 8 en el mismo período. Y fruto de ese crecimiento es que el peso de las exportaciones en el PIB mundial haya aumentado desde el 20 por ciento, en 1995, hasta el 30 por ciento, en 2014.

Pero ese enorme crecimiento se produce de un modo muy concentrado y desigual. Las diez potencias exportadoras más grandes representan más de la mitad de los flujos comerciales (el 51 por ciento de las exportaciones de bienes y servicios, en 2014, según la Organización Mundial del Comercio). Estados Unidos y Japón han reducido su peso, lo mismo que África y América Latina en conjunto, mientras que Asia (impulsada en particular por China, país convertido en el primer exportador mundial) ha visto aumentar su participación hasta representar más o menos la cuarta parte del total.

Desde 1995, sin embargo, se ha producido una disminución de los costes del comercio y una gran revolución tecnológica que ha permitido diversificar la base de la industria mundial al especializar a más países en procesos intermedios de las cadenas de valor. Eso ha hecho posible que se amplíe la participación de países y áreas que antes tenían mucho menos peso en el comercio mundial. Por esas razones, las exportaciones de las

grandes potencias exportadoras cada vez tienen mayores componentes importados y eso aumenta el comercio mundial y amplía el abanico de países que comercian.

En los últimos treinta años, también han cambiado notablemente los contenidos o componentes del comercio internacional. El peso que tenían hasta la década de 1990 las materias primas, los productos agrarios y los metales ha pasado a los nuevos servicios informáticos de información, así como a otras operaciones «invisibles», como las transferencias, los servicios financieros o, más recientemente, el comercio de productos electrónicos e informáticos de todo tipo.

Otro fenómeno, que no es nuevo en el comercio internacional, pero que se ha agudizado en los últimos años, es el protagonismo de las empresas transnacionales y el de las transacciones que se llevan a cabo entre sus redes internas. Como se sabe, estas empresas nacen en un país concreto, pero extienden sus actividades por todo el planeta, con sucursales o con otras sociedades vinculadas. La ausencia casi total de barreras que existe hoy día y la gran dimensión de estas empresas les permite alcanzar un gran poder de mercado. Funcionan segmentando sus actividades en los diferentes países en los que actúan para poder obtener de cada uno las ventajas particulares que puedan ofrecerles: mano de obra barata en unos, y bajos impuestos en otros, por ejemplo. El caso de los conocidos *smartphones* de Apple es muy significativo, tal y como se exponía en el Informe sobre Desarrollo Humano de 2011, elaborado por las Naciones Unidas. Del precio de venta de un iPhone, el 1,8 por ciento corresponde a mano de obra china; el 3,5 por ciento, a mano de obra no china; el 21,9 por ciento, al coste de materiales; el 0,5 por ciento, a beneficios de Japón; el 1,1 por ciento, a beneficios de la Unión Europea; el 4,7 por ciento, a beneficios de la República de Corea; el 2,4 por ciento, a beneficios de Estados Unidos que no pertenecen a Apple; y el 58,5 por ciento, a beneficios de Apple (además de un 5,8 por ciento de beneficios no identificados).

Estas empresas transnacionales utilizan los llamados «precios de transferencia» para ubicar los beneficios y las pérdidas allí donde más les conviene, sobre todo, teniendo en cuenta la diferente fiscalidad de cada país. Lo que hacen para ello es comprar y vender entre sus diferentes

filiales a precios fijados artificialmente (sin que respondan a los costes reales en cada caso) con el fin de que los márgenes y beneficios, o las pérdidas, se registren donde más les convenga para ahorrarse impuestos. Por ejemplo, como en Irlanda el impuesto sobre el beneficio de sociedades es más bajo que en España y en otros países europeos, lo que hará una multinacional será instalarse allí y vender sus productos a los demás países europeos a precios artificialmente elevados, o imputarles costes que en realidad son de toda la multinacional. De ese modo, la mayor parte de los beneficios se generan en Irlanda, mientras que las pérdidas o los beneficios muy bajos se computan en los demás países, de manera que se maximiza así el beneficio global de la compañía. Gracias a este procedimiento, Apple Retail Spain, la filial española de la multinacional, generó en España unos ingresos de 217,9 millones de euros en 2014, que sólo reportaron unos beneficios declarados antes de impuestos de 3,9 millones de euros, es decir, del 1,7 por ciento de sus ventas, cuando el beneficio que obtienen a escala global era entonces de alrededor del 38 por ciento.

Estrategias como ésta, así como la constante utilización de los paraísos fiscales, hacen que los beneficios del comercio internacional no repercutan en toda su verdadera intensidad en el conjunto de las economías, y eso tiene mucho que ver con las normas tan injustas que regulan desde hace decenios las relaciones comerciales, y también con el desorden monetario que produce la falta de un auténtico sistema monetario internacional.

El comercio mundial está regulado por un amplísimo abanico de normas y acuerdos internacionales que se diseñan y controlan a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Aparentemente, se trata de un sistema muy democrático, ya que, a diferencia de lo que ocurre en el Fondo Monetario Internacional (donde los países tienen más o menos votos en función de su potencia económica), todos los países tienen un voto y se supone que actúan en igualdad de condiciones. Pero, como el poder de cada uno, su capacidad económica y la influencia política y militar sobre los demás es muy diferente, resulta que lo que se aprueba siempre en esa organización es lo que más favorece a las grandes potencias y a las empresas multinacionales. Gracias a ello se ha podido permitir, por ejemplo, que bajo un discurso general de librecambismo, las grandes

potencias comerciales hayan podido protegerse siempre, mientras que obligaban a los países más débiles a abrir de par en par sus fronteras bajo la amenaza de fuertes sanciones. Una situación de gran asimetría que produce desigualdad creciente.

Lo que ha ocurrido en los mercados de divisas ha sido algo diferente. Como todos los mercados, éste también requiere normas de funcionamiento y mecanismos de control que establezcan qué pueden y qué no pueden hacer los sujetos que intervienen en él. Y esas normas y mecanismos son los que conforman lo que se llama un sistema monetario. Dependiendo de cuáles sean tales normas, las ventajas, costes o privilegios para unos y otros serán muy diferentes, y también serán desiguales las posibilidades de alcanzar más o menos estabilidad económica.

El primer gran sistema monetario contemporáneo fue el llamado patrón oro, porque el valor de las diferentes monedas se establecía en función de una determinada cantidad de oro, gracias a lo cual todas las monedas podían ser convertibles entre sí. En principio, el sistema funcionaba con gran automatismo y podía proporcionar gran equilibrio y estabilidad. Si un país registraba déficits comerciales, tendría que salir oro de él para compensarlo, y eso provocaba una disminución de la masa monetaria en el interior. Al haber entonces menos medios de pago internos, tendría que haber menos transacciones en el interior, y, por tanto, bajaban los precios. Pero, con niveles de precios más reducidos, las exportaciones volvían a recuperarse y disminuía el déficit hasta que se saldaba por completo. Si se hubiera registrado superávit comercial, ocurriría lo contrario: entraba oro, aumentaban la masa monetaria y las transacciones y subían los precios; y, al encarecerse los precios nacionales, disminuían las exportaciones y el superávit bajaba hasta desaparecer.

Sin embargo, en la práctica, las cosas no funcionaban así, sobre todo porque los gobiernos no respetaban el compromiso básico de disminuir el dinero circulante cuando había déficit, o bien de aumentarlo en caso contrario. Y, al no poderse garantizar el automatismo necesario, el sistema dejó de funcionar.

A punto de terminar la segunda guerra mundial, la situación era complicada, ya que la inmensa mayoría de los países estaban destruidos, y sólo Estados Unidos había mantenido intacto su poder económico. Tenía más del 80 por ciento de las reservas de oro del mundo, y eso le permitió «convencer» fácilmente al resto de los países, en la conferencia de Bretton Woods, en 1944, para que aceptaran su moneda, el dólar, como moneda de reserva a cambio de que Estados Unidos se comprometiese a mantener su plena convertibilidad con el oro. Se crearon dos grandes instituciones, el Banco Mundial, para financiar a los Estados, y el Fondo Monetario Internacional, como eje central del sistema monetario y del mecanismo de cambios con las funciones de mantener la estabilidad, garantizar la aplicación de políticas económicas consideradas adecuadas y proporcionar financiación puntual a los países con problemas de balanza de pagos.

El intercambio funcionaba en un régimen de tipos de cambio fijos, pero ajustables, ya que la cotización de las diferentes monedas quedaba establecida inicialmente en un valor determinado respecto al dólar, aunque con un margen de fluctuación libre del 1 por ciento arriba o abajo. Y era ajustable porque, si se producían desviaciones notables, habría que intervenir mediante compras o ventas de divisas en el mercado por parte de los bancos centrales del país afectado hasta ajustar la cotización con su nivel preestablecido.

El sistema funcionó con bastante estabilidad durante un par de décadas, pero a finales de los años sesenta comenzó a dar problemas, sobre todo porque los países que antes habían estado dependiendo de los dólares estadounidenses (Alemania, Inglaterra, Japón, Francia, etc.) ya volaban solos y comenzaban a tener mayor presencia en el comercio internacional. Eso hacía que sus monedas se apreciaran (porque exportaban cada vez más) y que el dólar se depreciara. El proceso se agudizó tanto que, en 1971, a Estados Unidos no le quedó más remedio que devaluar su dólar, y, luego, incluso suspender la convertibilidad de su moneda en oro. Eso hizo que el sistema saltase por los aires y que, a partir de ahí, se estableciera un sistema de tipos de cambio flexibles: cada país manejaba la cotización de su moneda como mejor podía, manteniendo la que más o menos se

correspondía con el estado de su balanza de pagos e interviniendo en el mercado o incluso llegando a devaluar o revaluar sus monedas cuando el desequilibrio se hacía ya incontrolable.

Para algunos economistas, esta flexibilidad en el mercado de divisas es la mejor de las opciones, porque, al establecerse los tipos libremente, no es necesario que los bancos centrales tengan que estar manejando la liquidez del sistema, que siempre termina siendo más o menos la necesaria. Piensan que el mercado generará siempre y por sí solo el equilibrio: si, por ejemplo, hay déficit comercial afirman que se producirá la depreciación de la moneda (porque la oferta de la moneda nacional que hacen los importadores es mayor que la demanda que hacen los extranjeros). Al depreciarse la moneda, las importaciones disminuirán, al ser más caras, y eso devolverá el equilibrio. Y además estiman que así habrá mayor estabilidad en los mercados de divisas, lo que también permitirá que haya menos especulación.

Pero, con argumentos diferentes, otros economistas ponen en duda que en los mercados de divisas internacionales sea posible mantener la estabilidad por esa vía, ya que la existencia de una especulación tan extendida hace que la demanda y la oferta de divisas apenas tengan que ver con los flujos comerciales. Y parece que deben llevar razón, si se tiene en cuenta que hoy día el valor de las operaciones en los mercados de divisas es casi cien veces mayor que el correspondiente al comercio internacional.

Lo cierto es que actualmente hay una especie de «no sistema» que no es ni mucho casual ni inocente. Por un lado, permite que se pueda crear constantemente liquidez a base de deuda, que es el negocio que busca constantemente la banca; por otro, y puesto que sigue teniendo al dólar como moneda central, da manos libres a Estados Unidos para seguir endeudándose gratuitamente y casi sin límite. Y, finalmente, la falta de reglas permite, como han señalado Dani Rodrik y Tanguy Van Ypersele, que los movimientos de capitales a corto plazo sean los que impongan su dinámica al conjunto de la economía.[103]

En este marco de falta de reglas en la práctica, el problema es, como ha señalado Dani Rodrik y Tanguy Van Ypersele, que los movimientos de capitales a corto plazo imponen su dinámica porque las monedas son ya un

activo financiero más.[104]

Y eso es lo que efectivamente ocurre en la realidad. Desde que la economía internacional se encuentra en esta situación, se ha vivido la que posiblemente esté siendo la fase más convulsa de la historia del capitalismo. Los economistas Luc Laeven y Fabian Valencia han contabilizado, de 1970 a 2011, 146 crisis bancarias sistémicas, 218 crisis cambiarias y 66 crisis de deuda soberana.[105]

Y, ante todo ello, los economistas se dividen a la hora de proponer soluciones.

Unos abogan, como cuestión prioritaria, por limitar la centralidad del dólar, puesto que desde hace años ya no tiene detrás la fortaleza económica que efectivamente tenía en la posguerra. Propugnan crear un sistema que, al estar basado en activos más plurales y con más salvaguarda, permita a todos los países financiar sus déficits sin los problemas que ahora genera el privilegio de Estados Unidos en este aspecto. Para ello se ha propuesto crear una sola moneda de reserva diferente al dólar (según Stiglitz) o un grupo de ellas que compitan entre sí, como más o menos viene sucediendo desde que se creó el euro.

Una variante de esa propuesta sería la de establecer como referencia y reserva una moneda de carácter fiduciario, como los llamados derechos especiales de giro (DEG), que se crearon en la década de 1970 y que son un activo cuyo valor se define en relación con el de una cesta de monedas.

Otros consideran que es imprescindible una institución de coordinación y garantía, pero que el papel desempeñado por el Fondo Monetario Internacional no ha sido positivo, porque está al servicio de Estados Unidos, ya que, como tiene derecho de veto, no se puede tomar una decisión que no satisfaga sus intereses.

Una tercera propuesta fue realizada hace ya tiempo por economistas de diversas tendencias (Kaldor y Tinbergen, entre otros), consiste en establecer una moneda mundial de referencia, pero que esté basada en su interrelación con la base productiva o material de la economía, por ejemplo, vinculándola al valor de una materia prima o a una cesta de ellas. Pero esto último tiene

como problema principal que es difícil determinar un valor estable en la actual situación de agotamiento de los recursos y de incremento de los costes de reposición.

Otros economistas defienden que lo principal es acabar con el sistema de reserva fraccionaria que concede a los bancos el poder de crear dinero, así como la creación paralela de monedas o criptomonedas, como el famoso *bitcoin*. Y hay incluso muchos economistas liberales que proponen volver al patrón oro como forma más eficaz para lograr estabilidad con la mayor dosis de automatismos y sin interferencias indeseables.

Como en otros ámbitos de la actividad y de la política económicas, en los próximos años será inevitable que se afronten con mayor decisión este tipo de temas que de momento se desenvuelven en virtud de la inercia de lo ocurrido en décadas anteriores y, sobre todo, de la mano del poder de Estados Unidos, algo que está cada día más en discusión debido al ascenso de otras potencias, como China, o a su propia crisis interna. Sobre todo, porque en la situación actual terminan decidiendo grupos de interés muy minoritarios, tal y como ocurre en el mercado de derivados que analizamos anteriormente y que mueve entre setecientos y mil billones de dólares, según diferentes estimaciones. La periodista Louise Story, de *The New York Times*, informó que nueve personas, en representación de otros tantos grandes bancos, «se reúnen el tercer miércoles de cada mes en el Midtown de Manhattan y comparten un objetivo común: proteger los intereses de los grandes bancos en el mercado de derivados, uno de los ámbitos más lucrativos y controvertidos de las finanzas; y que tienen un secreto común: los detalles de esos encuentros, y sus identidades, han sido estrictamente confidenciales».[106]

Muchos economistas ven en estos intercambios internacionales la imagen más clara de funcionamiento del «libre» mercado pero, para otros, son seguramente el mejor ejemplo de lo imprescindible que resulta que la economía incorpore la realidad del poder al análisis de los fenómenos que estudia. Tratar de entender lo que ocurre en estos mercados y la situación tan desigual de las economías de nuestro mundo sin tomar en cuenta la desigual capacidad de maniobra de los Estados y las empresas, así como su influencia política, militar y mediática, es un empeño vano, porque es de

estos factores de los que principalmente depende lo que puedan o no puedan hacer en las relaciones económicas y, por tanto, las ventajas y los perjuicios que puedan registrar. Como también es muy engañoso asomarse a la letra de las distintas teorías económicas sin preguntarse a qué interés o intereses sirven, ya que, como ha demostrado Mark Blyth en su análisis de las políticas de austeridad, lo que en realidad hace cada una de ellas no es sino «estimular el poder o la pérdida de poder de distintos grupos políticos y económicos de electores».[107]

31

¿Cuándo se dice que una economía está en equilibrio, qué pasa si no lo está y qué se puede hacer para corregir el desequilibrio?

En toda economía hay una capacidad general de gasto que expresa los bienes y servicios que todos los sujetos económicos (los hogares, las empresas, el Estado y el sector exterior) están dispuestos a adquirir. Y es sencillo deducir que ese gasto total, que llamamos demanda agregada, debe corresponderse con la producción general de bienes y servicios que sea capaz de generar la economía en el mismo momento.

Cuando eso ocurre, cuando las expectativas de gasto total o agregado (la demanda agregada) se corresponden con las previsiones de producción de las empresas, es decir, con la oferta de bienes y servicios global que están dispuestas a llevar a los diferentes mercados (la oferta agregada), decimos que la economía está en equilibrio. Si no se alcanza ese equilibrio, seguro que habrá problemas. Si la oferta de bienes y servicios es mayor que la demanda que están dispuestos a realizar los diferentes sujetos económicos, las empresas no van a vender toda su producción, y más pronto que tarde comenzarán a reducirla, eliminando empleos o incluso disminuyendo su capacidad potencial de producción. Así, cuando esto ocurra, disminuirán los ingresos, y no solamente de los hogares, sino también del Estado (por vía de impuestos) y se resentirá la demanda, de modo que la situación podría autoalimentarse e ir a peor, pues esa nueva caída en la demanda podría hacer que hubiese un exceso de oferta aún mayor en otros sectores o empresas, que también reducirían empleo…, y así sucesivamente.

Si se produjese el caso contrario, es decir, que la expectativa de gasto (la demanda agregada) fuese mayor que la oferta agregada, es decir, que la producción que están dispuestas a llevar al mercado las empresas, también tendríamos problemas. En ese caso, no habría oferta de bienes y servicios suficiente, y la presión de la demanda presionaría al alza los precios, lo cual haría que aumentase también la demanda de dinero y, en consecuencia, que subieran los tipos de interés. Eso frenaría a su vez el consumo y la inversión y apreciaría la moneda nacional, lo que haría caer las exportaciones y encarecería las importaciones. Los costes de las empresas aumentarían, y gran parte de éstas no cubrirían sus expectativas de beneficio, lo cual les llevaría a reducir su producción y a eliminar empleos…, produciéndose, en definitiva, una espiral de empobrecimiento en todos los sujetos económicos y el encadenamiento de problemas económicos de todo tipo.

El desequilibrio entre la oferta y la demanda agregadas es, por lo tanto, un problema fundamental del que se derivan muchos más (paro, subidas de precios, déficits públicos, deuda, desequilibrio exterior, crisis, etc.) y que debe ser resuelto lo antes posible. Pero resolverlo no es ni mucho menos fácil, como prueba el hecho de que los economistas no estemos de acuerdo ni siquiera a la hora de determinar cuáles son los factores de los que depende que haya más o menos oferta y demanda agregadas en la economía.

Seguramente, todos los economistas estaríamos de acuerdo en establecer que la oferta de bienes o servicios que está dispuesta a realizar una empresa depende de sus precios y, más concretamente, en que aumentará cuando estos últimos suban. Y, si la oferta de una empresa depende en sentido creciente del precio al que vaya a vender su producción (más oferta a medida que los precios sean más altos), podría pensarse que la oferta de todas las empresas de la economía en su conjunto también dependerá de los precios, y que será mayor a medida que suban éstos. Pero ésta es una conclusión que no está tan clara si se tiene en cuenta que, a medida que suban los precios de todos los bienes, no sólo subirá el ingreso que esperan recibir una o todas las empresas, el cual les llevaría a aumentar

su oferta, sino que también ascenderán los costes que deban soportar como consecuencia del encarecimiento de sus inputs, lo que les llevaría a reducir su oferta.

Así pues, resulta que no es fácil (por no decir que es imposible) establecer cómo es de verdad la oferta agregada de la economía —esto es, en qué medida depende de los precios— ni cuándo las empresas dejan de responder con incrementos de oferta ante precios más elevados.

Es difícil saber exactamente cómo es la oferta agregada de la economía porque la oferta de todas las empresas de la economía tomadas en su conjunto no se puede considerar como la simple suma de la de todas ellas, ya que son extraordinariamente distintas entre sí; también porque la oferta (las empresas) se comporta de modo muy diferente a corto, medio o largo plazo; y, para colmo, porque ni siquiera depende sólo de los precios, sino también de otros factores, como la dotación de recursos existente, los costes y, sobre todo, la tecnología disponible. Y, asimismo, dicha oferta no solamente depende del volumen total de población dispuesta a trabajar, sino también de su formación y de su productividad, pero éstas a su vez dependen de variables como los salarios, el tipo de organización empresarial u otros factores aún más sutiles.

Resulta entonces que la teoría económica no puede dar respuestas cerradas o definitivas a preguntas básicas en relación con el equilibrio de las economías: ¿cómo es la oferta agregada?, ¿cómo responde ante el cambio de todas estas variables (precios, salarios, productividad, costes de materias primas, etc.)? o ¿qué se puede hacer para influir sobre ella en caso de desequilibrio?

La respuesta a estas preguntas puede que vuelva a desilusionar a quienes se acercan a la economía tratando de encontrar soluciones definitivas a los problemas sociales, porque es la misma que hemos dado a otras preguntas anteriores: depende. Depende de las hipótesis de las que se parta, las cuales, a su vez, dependen de las evidencias empíricas de las que dispongamos o que deseemos tener en cuenta.

Para saber qué se puede hacer ante una situación de desequilibrio macroeconómico, el análisis económico tiene que recurrir a modelos, y éstos llevan a conclusiones distintas según sus hipótesis de partida.

Los economistas de orientación neoclásica o liberal dirán que la oferta agregada será siempre la de pleno empleo (la que se puede obtener utilizando todos los recursos disponibles en máxima intensidad), porque el equilibrio, nos dicen, siempre se puede recuperar automáticamente. Eso afirman que sucede, por ejemplo, en el mercado de trabajo: si hay paro será porque hay recursos sobrantes; entonces bajaría su precio (el salario), lo que haría que se utilizaran más, desapareciendo el paro y volviéndose automáticamente al pleno empleo. Pero los economistas de raíz keynesiana dirían que esa hipótesis es irrealista, porque siempre habrá rigideces que hagan que los precios y salarios no bajen. Y los economistas que tratan de conjugar ambas posiciones dirán que quizá los dos enfoques lleven razón, pero en períodos de tiempo distintos: que a corto plazo los keynesianos estarían en lo cierto, pero que a largo plazo sí que podrían vencerse esas rigideces, y que, por tanto, funcionan los automatismos que defienden los economistas más liberales.

Y algo parecido ocurre con la demanda agregada, tal y como ya hemos venido adelantando.

Podemos afirmar que el gasto de todos los sujetos económicos, cuando se toman éstos a nivel agregado, depende también del nivel de precios por varias razones más o menos intuitivas. En primer lugar, porque una bajada de los precios significa que aumenta la riqueza de los sujetos, que tienen así mayor capacidad de gasto, lo que haría que aumentasen las compras (y al contrario si suben los precios). En segundo lugar, porque si bajan los precios (y al contrario si suben) será necesario disponer de menor cantidad de dinero para realizar compras, y entonces bajarán también los tipos de interés, lo que hará que aumente la inversión y el consumo. Y, finalmente, porque si bajasen los precios (y al revés si suben) los bienes y servicios nacionales serían más atractivos y aumentarían las exportaciones, aumentando entonces la demanda agregada.

Y, a priori, también podemos aceptar que la demanda agregada aumenta o disminuye cuando se modifican otros factores o variables, como la preferencia por el consumo de las familias, las expectativas de rentabilidad de los proyectos de inversión por parte de las empresas, la política fiscal, la política monetaria, las preferencias por los productos

nacionales respecto a los extranjeros, la renta de países que puede hacer que suban o bajen las exportaciones o las variaciones en el tipo de cambio de la moneda nacional. Aunque, también como ocurriría con la oferta agregada, podemos encontrar fácilmente algunas objeciones a este planteamiento.

Por otro lado, el supuesto de que el comportamiento agregado de todos los sujetos reproduce el de los individuos aislados es muy poco realista. De hecho, para asumir esa hipótesis tenemos que aceptar que todos los sujetos son idénticos en sus expectativas y comportamientos y que todos los bienes y servicios son homogéneos, lo cual, efectivamente, parece bastante lejano a la realidad.

También hay que tener en cuenta que la sensibilidad de la demanda agregada (en el supuesto de que aceptemos que se puede formular con realismo una demanda agregada para toda la economía) respecto al nivel de precios puede que sea tan baja que las variaciones en estos últimos apenas sí tengan efecto sobre las expectativas de gasto de los diferentes sujetos. Puede suceder, igualmente, que variables como el consumo, la inversión o las exportaciones apenas reaccionen cuando varíen los tipos de interés, o bien porque no se compre mucho a crédito, o bien porque haya poco ahorro, o bien porque las empresas decidan invertir más o menos en función de otro tipo de circunstancias.

En definitiva, éstas son (resumidas y simplificadas al máximo para que se puedan comprender más fácilmente) las consideraciones o preguntas que han de hacerse las autoridades cuando hay un desequilibrio básico en la economía y tienen que actuar:

- ¿Se interviene o se deja funcionar libremente a los mercados?
- ¿Qué hacer para poner en marcha una política expansiva (cuando la oferta agregada sea menor que la demanda agregada) o restrictiva (cuando la demanda agregada sea mayor que la oferta agregada)?
- ¿Se actúa por la vía de la política fiscal o por la monetaria?
- ¿Qué instrumentos utilizar en cada caso?
- ¿Qué efectos en concreto va a provocar el instrumento que utilicemos?

Ante estas preguntas no hay respuestas únicas u objetivas. Dependen de las hipótesis de partida que se adopten, de los modelos que se utilicen como plataforma para desarrollar nuestro análisis y obtener conclusiones y, cómo no, de nuestras preferencias, juicios éticos o intereses, porque cada uno de esos pasos genera efectos diferentes sobre los diferentes grupos sociales, efectos que obligan a tener en consideración juicios normativos para poder seguir avanzando. Y en este sentido la economía como disciplina ha dado muchas muestras de ser demasiado esclava de las consideraciones normativas que, para colmo, se trata casi siempre de obviar o incluso de disimular.

La aversión de la economía y los economistas a enfrentarse con la realidad de los hechos la ha puesto en evidencia con gran sinceridad Lawrence Summers, «los teóricos de la física de partículas esperan ansiosamente que los experimentadores identifiquen las partículas postuladas por sus teorías», pero eso no pasa en economía. Como él mismo dice: «[…] la imagen de un economista teórico que espere nerviosamente el resultado de una prueba econométrica decisiva no hace honor a la realidad […] invito al lector a que identifique una hipótesis significativa acerca del comportamiento económico que haya caído en descrédito debido a una prueba estadística formal».[108] Dicho de otra manera más directa: no parece que los hechos sean decisivos a la hora de mantener las proposiciones económicas. Vencen los intereses.

Eso explica que, a la hora de decidir cómo actuar o qué medidas tomar frente al problema macroeconómico básico del desequilibrio entre oferta y demanda agregadas, tampoco haya respuestas definitivas, o que éstas no dependan de los diversos puntos de vista de los economistas; lo cual es lo mismo que decir que dependen de decisiones preferenciales o políticas, y es algo lógico que ocurra si se tiene en cuenta que detrás de cada una de ellas hay efectos distributivos diferentes para las personas y para los grupos sociales. Decidir si se interviene en los mercados o se les deja actuar en libertad, si se utiliza la política fiscal o la monetaria, si se suben o bajan los tipos de interés, los salarios, unos u otros impuestos, el gasto público, las transferencia sociales o las ayudas a los bancos… para actuar frente al desequilibrio no es en ningún caso una decisión técnica o neutra, sino el

resultado de las hipótesis que asumamos como punto de partida, que dependen de nuestras preferencias y de nuestros intereses o principios morales.

El que fuera catedrático de Hacienda Pública y ministro de Economía y Hacienda Enrique Fuentes Quintana lo expresó con palabras muy claras en la comparecencia televisiva que hizo en un momento muy complicado de la economía española, en 1977: «Las soluciones de los problemas económicos nunca son económicas, sino políticas. No hay oscuras fórmulas técnicas que permitan resolver las dificultades en un clima de gabinete».[109]

Los economistas podemos proporcionar la caja de herramientas y ayudar a plantear el problema y a proporcionar las posibles soluciones, pero no podemos engañarnos ni engañar a nadie: las soluciones elegidas son fruto de decisiones políticas, y no técnicas.

32

¿Qué se entiende por crecimiento económico, cómo se mide y de qué depende que las economías crezcan más o menos o de un modo u otro?

Cuando hablamos de crecimiento económico nos referimos al incremento que se va produciendo a lo largo del tiempo en el nivel de la actividad económica. Puesto que se trata de un proceso que tiene que ver con cantidades, resulta necesario disponer de una magnitud que refleje la actividad económica cuyo cambio se quiere medir. Y, como ya sabemos, para ello se suele utilizar el producto interior bruto (PIB), que registra el valor monetario de la producción total de bienes y servicios producidos en un país durante un período determinado.

Así pues, para medir el crecimiento económico de una economía, lo que se hace es calcular una «tasa de crecimiento» del PIB. Y esa tasa nos indicará el porcentaje en que esta magnitud aumenta de un período a otro. Su cálculo es muy sencillo. Si, por ejemplo, se quiere saber cuánto ha crecido una economía que en 2014 tuvo un PIB de 1.500 euros y en 2015 de 1.525 euros, lo que se hace es restar el PIB de 2014 al de 2015 (para obtener el incremento), dividir el resultado entre el PIB de 2014 y, luego, multiplicar por cien para obtener el porcentaje. En este caso sería $(PIB_{2015} - PIB_{2014}) / PIB_{2014} \times 100 = 1{,}66$ por ciento. También se podrían calcular las tasas de crecimiento trimestral o semestral, simplemente tomando los valores de cada trimestre o semestre. Y también puede utilizarse a veces la tasa de crecimiento del PIB per cápita, que resulta de dividir el valor monetario de toda la producción de bienes y servicios entre la población del país al que se refiera. Las tasas así obtenidas son las que permiten hacer comparaciones y valorar el desenvolvimiento de las economías a lo largo del tiempo.

Disponer de un indicador que refleje la evolución de la actividad económica podría ser muy importante, no sólo por la posibilidad de saber lo que ocurrió en momentos anteriores, sino también, y quizá fundamentalmente, porque de ahí se pueden deducir tendencias y, por tanto, generar previsiones y diseñar estrategias para tratar de mejorar la marcha de la economía en el futuro; sobre todo, teniendo en cuenta que la población humana aumenta constantemente y que todos los seres humanos desean poder satisfacer cada vez mejor sus necesidades. Pero la utilidad de este tipo de indicadores es bastante limitada cuando se refieren a magnitudes macroeconómicas como el PIB.

Cuando sólo se utiliza el crecimiento del PIB como expresión de la dinámica de una economía, nos encontramos ante muchas limitaciones, porque se refiere únicamente a la evolución de una dimensión puramente cuantitativa de la realidad económica, la cual, además, está medida a través de una magnitud que solamente se refiere, como ya explicamos en su momento, a las actividades que tienen expresión monetaria.

Utilizar el crecimiento del PIB como referencia para conocer la evolución de una economía puede llevarnos a conclusiones carentes de sentido. El PIB de un determinado año puede crecer cuando se contratan máquinas y trabajadores para reforestar un bosque, por ejemplo; pero también, y puede que incluso en mayor porcentaje, cuando se vuelven a contratar para arrancar de cuajo los árboles plantados y tirarlos al mar. Y aumenta también cuando hay más muertes por accidentes de tráfico o por cáncer provocado por la contaminación del aire o de productos alimentarios. El PIB crece aunque el empleo y el capital se utilicen para acabar con recursos que podrán ser vitales el día de mañana, y por esas razones son muchos los economistas que vienen reclamando desde hace años que se utilicen otros indicadores e incluso que se reniegue del propio concepto de crecimiento.

Si realmente nos interesa conocer cómo está evolucionando la actividad económica a lo largo del tiempo, parece que no tiene sentido considerar exclusivamente un valor monetario bruto que puede expresar tanto aspectos positivos como otros claramente negativos o que en realidad suponen una pérdida de activos intangibles, de riqueza natural o de

actividades que crean empleo y proporcionan satisfacción (por ejemplo, el trabajo doméstico o el voluntariado), pero que no tienen expresión monetaria. ¿Tiene sentido entender que una economía «va bien» sólo porque su PIB crece a un ritmo muy elevado, cuando, al mismo tiempo, aumenta la mortalidad infantil y el malestar social, cuando disminuyen el nivel educativo o las personas pierden libertades y capacidad de decisión y autonomía personal?

Una buena parte de los economistas estaría seguramente de acuerdo en que ésas son efectivamente las grandes limitaciones que tiene entender el crecimiento económico como actualmente se considera, a través de un indicador tan burdo como el PIB. Pero el problema es que resulta materialmente imposible encontrar una magnitud (un indicador) que sea capaz de reflejar por sí sola los diferentes elementos que sin duda creeríamos conveniente tener en cuenta para tener una idea compleja y más realista de la evolución de las economías.

Cuando preguntamos a una persona «¿cómo sigue tu bebé?», y nos responde «muy bien, está creciendo divinamente», intuimos que esa persona se refiere a un conjunto de factores y que más o menos todos ellos van bien: peso, altura, habla, socialización… Pero nadie podría encontrar un indicador que le permitiera decir «mi bebé crece divinamente: este año el 7 por ciento». Este 7 por ciento tendría que referirse a alguna magnitud concreta capaz de ser cuantificada (como ocurre con las actividades económicas con expresión monetaria), pero dejaría fuera a otros factores que no se pueden cuantificar de la misma manera, pero que igualmente es imprescindible tener en cuenta si queremos saber con realismo cómo evoluciona el bebé. Y si, simplemente, nos dijeran que un bebé crece muy bien porque el peso o la estatura crece a un ritmo sostenido del 3 por ciento anual, seguramente miraríamos a otro lado convencidos del sinsentido de una conclusión semejante.

Hay que ser consciente, por tanto, de que los economistas, cuando utilizamos a todas horas el crecimiento del PIB para tomar decisiones o evaluar la situación en que se encuentra la economía, estamos utilizando la que, de momento, parece la menos mala de las expresiones de la evolución

de la economía, la que podemos calcular más fácilmente, pero que, en todo caso, sólo refleja una parte de lo que ocurre en su seno y deja fuera bastantes de sus aspectos fundamentales.

Desde el punto de vista teórico, y con independencia de cómo se mida, el problema del crecimiento económico consiste en determinar las condiciones que pueden hacer que la capacidad para producir bienes y servicios de una economía varíe a lo largo del tiempo. Y esto último equivale a descubrir las condiciones que hacen que una parte de los recursos no se consuman en el momento presente, sino que se dediquen a ampliar esa capacidad productiva; es decir, que se genere ahorro a lo largo del tiempo y que se vaya convirtiendo en el volumen de inversión adecuado para poder satisfacer la demanda de bienes y servicios existente en cada momento. Eso es lo que, en mayor o menor medida o desde un punto de vista u otro, ha llamado la atención de los economistas desde que Adam Smith se preguntara con inusual lucidez para su tiempo sobre la naturaleza y el origen de la riqueza de las naciones.

Los primeros economistas clásicos, empezando por el propio Smith, abordaron esta problemática como una cuestión central de la economía, ya que trataban principalmente de descubrir las leyes que gobernaban la vida económica a largo plazo. Indagaron sobre las condiciones que debían darse para que las economías pudieran satisfacer las necesidades de una población creciente, y concluyeron que la clave estaba en obtener suficiente «excedente», es decir, en garantizar que no se consumiera todo el ingreso para que hubiera una parte (ahorrada) que se pudiera dedicar a la inversión, que es la que crea más capital y, por tanto, más capacidad para producir a lo largo del tiempo. Los trabajadores, decían, dedicarán su ingreso salarial casi en su totalidad al consumo, una idea que Malthus expresaba muy crudamente: «El trabajador pobre siempre parece vivir “de la mano a la boca”, utilizando esta expresión vulgar. Su atención, centrada en sus necesidades inmediatas, rara vez se preocupa del provenir. Incluso cuando se le presenta alguna posibilidad de ahorrar, pocas veces la aprovecha; en general, todo lo que le sobra después de satisfacer sus necesidades del momento va a parar, hablando en general, a la taberna».[110] Por el contrario,

los capitalistas siempre estarán interesados en la inversión mientras tengan expectativas suficientes de beneficio, de modo que las economías tenderán siempre a generar crecimiento.

Sin embargo, al mismo tiempo, los economistas clásicos reconocían que, con el tiempo, podría aparecer un problema importante, porque, al ir necesitándose cada vez más recursos, sería necesario ir utilizando también los menos productivos, y eso terminaría por reducir los beneficios. Para evitarlo, tendrían que incorporarse nuevos procedimientos que permitieran organizar la producción de forma más efectiva. Si no fuese así, pensaban que podría llegarse a un estado estacionario o incluso regresivo que impidiera satisfacer las necesidades crecientes de la población. Y algunos, como Malthus, incluso llegaron a plantear esa posibilidad en condiciones dramáticas. Decía que la población crecería mucho más que los recursos y que eso provocaría siempre hambre y pobreza entre las clases más pobres: «[…] en virtud de las ineludibles leyes de nuestra naturaleza —decía— algunos seres humanos deban necesariamente sufrir escasez. Éstos son los desgraciados que en la gran lotería de la vida han sacado un billete en blanco».[111]

A una conclusión en cierto modo parecida llegaría Marx cuando también negó la posibilidad de mantener ritmos continuados de crecimiento sin llegar a tener problemas. En su opinión, el crecimiento de los beneficios tendría siempre un límite.

Afirmaba que, para ahorrarse costes y obtener más producción, los capitalistas reducirán los salarios y aumentarán el capital dedicado a máquinas e instalaciones, pero que eso llevaría a que, en un momento dado, hubiera más oferta de bienes y servicios que demanda efectiva y a que los beneficios se vinieran abajo.

Al contrario que los clásicos, los economistas neoclásicos o marginalistas no se preocuparon por el crecimiento económico, porque su análisis teórico se centraba en el corto plazo; y, más exactamente, en determinar cómo se consigue el equilibrio en el mercado. Y tampoco Keynes dedicó sus estudios a la problemática del crecimiento a lo largo del

tiempo, pues lo que le preocupó fue proporcionar respuestas a los problemas concretos de su tiempo. Le gustaba afirmar que «a largo plazo todos muertos».

Afortunadamente para el análisis económico, sus seguidores no pensaban así, y pronto trataron de desarrollar el «keynesianismo a largo plazo». Lo plantearon por primera vez Roy Harrod y Evsey D. Domar que, como buenos keynesianos, llegaron a una conclusión esperada a partir de un planteamiento analítico bastante sofisticado: con el paso del tiempo, concluyeron, pasa lo mismo que Keynes descubrió a corto plazo, es decir, que no hay manera de garantizar el equilibrio entre el ahorro y la inversión si no es mediante una intervención exógena, o bien con el tipo de interés, para estimular la inversión, o bien con el gasto público, para impulsar la demanda agregada en su conjunto. Y, como también era de esperar, los economistas liberales contraatacaron. Respondieron que, si a largo plazo había mercados de competencia perfecta, sería posible que hubiera crecimiento con estabilidad de manera automática gracias a los precios: si, por ejemplo, el incremento previsto de la inversión era insuficiente, no sería necesario intervenir (como decían los keynesianos), porque entonces bajarían los precios y también los del trabajo (los salarios), de modo que la inversión sería entonces más rentable y eso la impulsaría.

Finalmente, a lo largo de la década de 1980, se desarrollaron diversas teorías que dieron la vuelta a los viejos modelos del crecimiento keynesianos y neoclásicos. Economistas como Paul Romer, Kenneth Arrow o Robert Lucas, entre otros, hicieron replanteamientos que permitían afirmar que el crecimiento no se genera a partir de los elementos exógenos que consideraban los modelos anteriores (como el ahorro o el progreso técnico), sino que había factores endógenos (la educación, la innovación o incluso las políticas públicas de apoyo a la investigación y los subsidios a determinadas infraestructuras o a las empresas, por ejemplo) que lo impulsan. Romer fue mucho más lejos que keynesianos y neoclásicos operando en condiciones de mercados imperfectos, más realistas, o bien considerando que el cambio tecnológico no se produce como consecuencia de un impacto externo a la economía, sino que es operado por las personas en función de los incentivos con que se encuentren (por eso se dice que es

endógeno). Y fue mucho más lejos, sobre todo, porque planteó que las «instrucciones» que sirven para poner en marcha la actividad económica moderna (a través de las patentes, de los programas informáticos, del diseño, etc.) funcionan de modo diferente a las mercancías tradicionales. Una vez que se han creado se pueden reproducir y utilizar ya sin apenas coste, de modo que, con el paso del tiempo, su rendimiento se acelera en lugar de ser decreciente, y eso las convierte en un potentísimo motor (endógeno) del crecimiento.

No obstante, muchos economistas siguen pensando que estas nuevas teorías del crecimiento, aunque proporcionaron perspectivas más realistas que los modelos tradicionales, también siguen sin explicar cuestiones esenciales, como, por ejemplo, el porqué de que unas economías que aparentemente tienen las condiciones para converger no convergen y otras que no las tienen sí lo hacen.

Para tratar de resolver estas lagunas, los llamados economistas poskeynesianos (que parten de las ideas de Keynes, pero con una gran reformulación posterior) hicieron un planteamiento bastante original. Partiendo de los modelos de Harrod y Domar, asumieron que la estabilidad en el crecimiento a lo largo del tiempo depende del ahorro total, pero que este, lógicamente, depende en mucha mayor medida del ahorro de los capitalistas que del que generan los trabajadores (como ya habían descubierto los clásicos), porque estos últimos pueden ahorrar menos. Pero el ahorro de los capitalistas depende de los beneficios que puedan obtener, y aquí es donde, a partir de un análisis que no vamos a desarrollar con detalle en estas páginas, aparece la paradoja que plantean los economistas poskeynesianos: el crecimiento depende de los beneficios, pero es evidente que éstos sólo pueden aumentar cuando hay crecimiento. O, dicho con palabras de Joan Robinson, «si no obtienen beneficios, los empresarios no pueden acumular, y si no acumulan, no obtienen beneficios». Se produce una especie de bucle, y resulta entonces muy difícil, en realidad imposible, establecer cuál es la «causa» del crecimiento.

Para Robinson, no la hay como tal. En su opinión, la tendencia a crecer de las economías es el resultado de una especie de «instinto básico» (Keynes hablaba en este sentido de «espíritus animales») que radica en la

naturaleza humana y en la estructura social, instinto que en el capitalismo se hace más fuerte que en ningún otro sistema económico. El capitalista español Juan March solía decir una frase que refleja muy bien esa disposición hacia los negocios: «Lo que nos gusta no es tener dinero, sino ganarlo».[112]

En definitiva, este breve recorrido por los enfoques teóricos que tratan de explicar por qué crecen las economías o por qué unas crecen más o mejor que otras podría llevarnos a la conclusión de que la economía tampoco dispone en este caso de proposiciones que sean definitivas o que se puedan dar por asumidas por toda la profesión, con independencia de las escuelas de pensamiento o de las ideologías de los economistas que las defienden. De hecho, muchos economistas tan relevantes como el premio Nobel Amartya Sen, David Warsh o Elhanan Helpman hablan del «enigma» o del «misterio» del crecimiento económico.[113] Y esa falta de grandes paradigmas hace que, desde hace unos años, en lugar de tratar de realizar análisis de carácter más general y abstracto, los investigadores se decanten por abordar aspectos más concretos, tratando de descubrir los factores que lo impulsan o lo frenan en cada caso. Helpman, por ejemplo, ha podido comprobar la importancia que tienen la interconexión de las economías y la inversión en I+D, aunque también que el comercio puede frenar el crecimiento de la renta per cápita en determinadas circunstancias, lo mismo que ocurre, casi siempre, con la desigualdad, aunque afirma que no sabemos, sin embargo, a través de qué factores concretos lo hace. Y a partir de otros muchos estudios más o menos recientes se puede concluir también que algunos factores son especialmente importantes, como los que tienen que ver, por ejemplo, con las instituciones y con su eficacia y transparencia, con la mentalidad social dominante o con el espíritu de iniciativa y el aprecio a la innovación y a la creación de riqueza.

Puede parecer sorprendente pero lo cierto es que la mayoría de los economistas proponen perseguir el crecimiento como objetivo de la actividad económica cuando la economía desconoce a ciencia cierta cuáles son los factores que realmente los desencadenan de una manera u otra y, sobre todo, los auténticos efectos que produce.

33

¿La economía funciona a base de ciclos y siempre con etapas buenas después de las malas?

Se puede afirmar, sin riesgo a equivocarse, que la existencia de ciclos en la actividad económica, es decir, la alternancia entre fases más o menos largas de expansión con otras de recaída, es un fenómeno aceptado hoy día por cualquier economista.

No puede ser de otra manera, porque, si se contempla la evolución a lo largo del tiempo de prácticamente cualquier indicador económico (y, desde luego, de los que más directamente reflejan la evolución más general de la economía), se comprueba sin ningún tipo de dudas que su evolución es ondulada, con subidas que van seguidas de bajadas, aunque sean de intensidad desigual y cada una de ellas de diferente duración.

Lógicamente, este fenómeno pudo ser descubierto con seguridad y analizado científicamente cuando se comenzó a disponer de datos estadísticos, pero lo cierto es que desde hace muchísimo tiempo se intuía, como dijimos, que las cosas relativas al sustento de los seres humanos evolucionaban de esa manera. En la Biblia, por ejemplo, ya se hablaba de años de vacas gordas que iban seguidos de otros de vacas flacas.

Como sabemos, los primeros economistas clásicos se plantearon la posibilidad de que, a largo plazo, se detuviera el progreso económico y se produjeran crisis, pero no llegaron a percatarse de que eso formaba parte de una evolución cíclica de las economías. Sólo Karl Marx lo reconoció claramente e incluso lo cuantificó ya en 1848: «En economía política, por principio, no hay que fijarse nunca en las cifras de un solo año para extraer de ellas leyes generales. Hay que tomar siempre el término medio de seis a

siete años, que es el lapso de tiempo durante el cual la industria moderna pasa por las diferentes fases de prosperidad, superproducción, estancamiento y crisis, consumando su ciclo fatal».[114]

Pero quien demostró por primera vez con datos estadísticos que las crisis no son accidentales o simples incidencias, sino que forman parte de un verdadero ciclo que las hace periódicas y recurrentes, fue el médico, estadístico y economista francés Clément Juglar. Utilizando cientos de índices descubrió un ciclo (después llamado ciclo de Juglar, en su honor) de entre ocho y diez años de duración y que describió con detalle en su libro *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis* (*Las crisis comerciales y su reaparición periódica en Francia, Inglaterra y Estados Unidos*), publicado en 1860. Él mismo expresó de un modo muy gráfico lo que había descubierto: «[…] la causa de la depresión es la prosperidad».

Más tarde, en 1923, Joseph Kitchin mostró que había otros ciclos más cortos, de unos cuarenta meses, que estaban relacionados principalmente con la variación en los inventarios de las empresas; y, casi al mismo tiempo, a partir de 1922, Nikolái Kondrátiev proporcionó datos que indicaban la existencia de ciclos mucho más largos, de entre 45 y 50 años (ahora estaríamos, por cierto, al final de una onda larga depresiva que se habría iniciado, según sus cálculos, a principios de la década de 1970 y que debería terminar en torno a 2020).

Desde entonces, los economistas han tratado de encontrar ciclos vinculados a todo tipo de variables o circunstancias, a veces, tan singulares como las manchas solares (Jevons), las oleadas de optimismo y pesimismo (Pigou), las variaciones climáticas (Wheeler) o incluso la evolución de la política. Esto último se ha demostrado que efectivamente ocurre, porque los gobiernos suelen aumentar el gasto y hacer que mejore la economía cuando se aproximan las elecciones, mientras que realizan los recortes justo después de ser elegidos y cuando más tiempo queda para las próximas elecciones.

En todos los casos, los economistas han detectado cuatro grandes momentos o fases en los ciclos económicos. Una es de recuperación, en la que se pone fin al deterioro previo, cuando comienzan a subir los

beneficios, la inversión, el consumo y la actividad en general, aunque todavía en un contexto de alto desempleo y de bajos salarios. La fase siguiente es la de expansión o prosperidad, en la que el crecimiento se acelera, aumentando ya el empleo y la capacidad productiva y produciéndose una especie de circulo virtuoso que, antes o después, termina en otra fase, la de crisis, en la que se aborta el crecimiento y se vienen abajo los indicadores que hasta entonces habían estado en constante mejora. Y tras la crisis viene la recesión, en la que se agudiza ese empeoramiento en la producción y los beneficios, en la inversión y el consumo, en el empleo y los ingresos. La oficina nacional de investigación económica de Estados Unidos define la recesión como «una caída significativa en la actividad económica que afecta a varios sectores, dura por lo menos algunos meses y es generalmente visible en el producto interno bruto real, el ingreso personal disponible real menos pagos de transferencias, el empleo no agrícola, la producción industrial y las ventas de productos industriales y de comercios mayoristas y minoristas». Hoy día se suele considerar que se entra en recesión cuando se registran dos trimestres seguidos con crecimiento negativo del PIB, y puede ocurrir, en el peor de todos los casos, que venga seguida de una depresión si se paralizan la producción y la actividad económica. Pero la experiencia dice que, antes o después, tarde o temprano, la economía vuelve a recuperarse.

Se puede decir también con toda seguridad que no hay ni un solo gran economista en los últimos cien años que no haya tratado de dar una explicación a los orígenes de los ciclos económicos; de modo que es materialmente imposible hacer en estas páginas ni siquiera un breve resumen de todas las explicaciones teóricas que se han dado sobre su naturaleza, su intensidad y sus detonantes. Así que, para que se pueda comprender de una manera intuitiva cómo se originan, nos limitaremos a mostrar el tipo de secuencia circular que se considera en los enfoques teóricos que han tenido mayor predicamento.

Las teorías monetaristas suelen coincidir en que los ciclos se producen por perturbaciones iniciales en el crédito. En la expansión, los bancos aumentan su oferta de préstamos, lo cual incrementa el ingreso que permite que suba el consumo de los hogares. Pero, poco a poco, eso va produciendo

un incremento en los precios y una disminución en las reservas de los bancos, cosa que, antes o después, se traduce en subidas de tipos de interés, las cuales llevan consigo disminución del crédito, del gasto y de los ingresos, lo que vuelve a producir un exceso de reservas que lleva a los bancos a aumentar el crédito, y así sucesivamente.

Para algunos monetaristas, como Friedman y sus discípulos, la causa de esa perturbación inicial que desencadena el ciclo, además de monetaria, es siempre de carácter nacional y está relacionada con una decisión inadecuada de las autoridades o de los sujetos, porque la información imperfecta es siempre causante de fluctuaciones.

Las explicaciones típicamente keynesianas señalan que las fluctuaciones se desencadenan a causa del carácter muy volátil de la inversión y por la dificultad que tienen las empresas para determinar correctamente la demanda real que van a tener. Cualquier desviación que se produzca da lugar a movimientos en la inversión que provocan, a través de los efectos multiplicador o acelerador que ya conocemos, cambios mucho mayores en la renta. Y eso genera la crisis y las recesiones, de las cuales creen que no se puede salir sin intervenciones del gobierno para estabilizar la demanda.

Los economistas de tradición marxista suelen explicar las fluctuaciones cíclicas de la economía centrándose en la tendencia de las empresas a reducir salarios y a aumentar la dotación de capital para incrementar sus beneficios, lo que da lugar a que aparezca sobreproducción, que trae la crisis y la recesión hasta que el aumento del desempleo hace que bajen los salarios. Entonces, a las empresas les volverá a compensar contratar trabajadores, lo cual aumentará la demanda y hará que se expanda la economía. Pero, al buscar de nuevo más beneficios, las empresas aumentarán el capital a costa de los salarios, lo que volverá a generar sobreproducción…, y así sucesivamente.

El gran economista austríaco Joseph A. Schumpeter fue uno de los grandes estudiosos del ciclo económico, y trató de explicar el de las economías capitalistas como una suma de los tres que hemos comentado anteriormente (los de Juglar, Kitchin y Kondrátiev), aunque su principal aportación se basó en señalar el efecto cíclico que provoca la innovación

que, con carácter recurrente, se produce en las economías. En su opinión, la innovación (que es la incorporación de los inventos a la producción) se lleva a cabo en una especie de «oleadas» que dejan fuera a las empresas menos competitivas (en un efecto que calificó de «destrucción creadora»). La innovación enseguida genera expansión, pero, al beneficiar principalmente a las empresas con mayor poder de mercado (pues son éstas las que están en mejores condiciones para innovar y adelantarse a las demás), suele terminar aumentando los precios y produciendo de nuevo una caída de la actividad…, que sólo se resuelve en un futuro más o menos inmediato con una nueva oleada innovadora.

Finalmente, en los últimos años, la teoría económica más ortodoxa ha desarrollado un modelo explicativo al que ha denominado teoría del ciclo real de los negocios (por cuyo desarrollo recibieron el Premio Nobel, en 2004, Finn Kydland y Edward Prescott). Aunque se basa en planteamientos matemáticos muy sofisticados y ha tenido muy diversos desarrollos, trataremos de exponer sus conclusiones principales brevemente y de la manera más intuitiva posible para dar a conocer el modo de analizar de las corrientes dominantes en la teoría económica contemporánea.

Estos modelos parten de la idea de que la actividad económica en mercados competitivos no puede generar por sí misma ciclos económicos, sino que éstos se producen a causa de algún *shock* externo (como un cambio tecnológico o en las preferencias de los consumidores) que transmite sus efectos a la economía. Y, normalmente, consideran que el mecanismo transmisor es la oferta de trabajo que no suele responder adecuadamente al impacto externo.

Para explicar la secuencia que genera los ciclos, este modelo parte de tres principios básicos: que los mercados son de competencia perfecta; que los sujetos tienen expectativas racionales, lo que quiere decir que saben anticipar perfectamente las decisiones de las autoridades; y que existe un agente representativo, es decir, que los comportamientos de todos los sujetos son idénticos y que todos ellos toman las mismas decisiones, o bien que, si son diferentes, sus decisiones conjuntas equivalen a la de uno idéntico.

Si hay una mejora tecnológica en estos modelos (un *shock* externo), aumentará la productividad del trabajo y las empresas demandarán más empleo, lo que subirá los salarios, y eso hará que más trabajadores deseen trabajar, aumentando la oferta de trabajo. Se entra así en una etapa de expansión que el modelo prevé que lleva el germen de la crisis, porque antes o después producirá exceso de capital: si los trabajadores estiman que el impacto tecnológico es coyuntural, desearán trabajar más en el presente y habrá exceso en el futuro; y si los agentes creen que será permanente, los empresarios aumentarán la inversión, pero los trabajadores preferirán trabajar en el futuro y no en el presente, produciéndose el exceso en este primer momento. Como dice Robert Lucas, premio Nobel en 1995, «los nuevos proyectos de inversión llevan consigo las semillas del colapso, tanto por el incremento del acervo de capital —posiblemente de manera inapropiada— como porque los trabajadores estarán menos deseosos de ofrecer trabajo en el futuro, después de haber participado en el sostenimiento del auge».[115]

En definitiva, es cierto que las economías se desenvuelven siempre cíclicamente y que seguirán haciéndolo así durante muchos años. Y también parece seguro, a la vista de las diferencias de enfoque que acabamos de exponer que los economistas seguirán sin ponerse de acuerdo sobre sus causas y, por tanto, sobre las políticas que pueden paliar sus efectos. Tal y como ocurre en otros ámbitos, hacer frente a los ciclos y a las crisis obliga a plantear la solución distributiva que desea adoptarse y eso depende de preferencias normativas que pueden ser y de hecho son diferentes en cada persona.

34

¿Es cierto que las crisis son inevitables, que no se pueden predecir y que nadie predijo la última?

La historia nos muestra que las crisis se han producido en todas las etapas del desarrollo histórico aunque, eso sí, con una especial recurrencia en los últimos doscientos años de economía capitalista. Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff han contabilizado en este último período unas trescientas crisis financieras de factura y naturaleza muy diversa —bancarias, cambiarias, de deuda interna o externa—, a las que habría que añadir las vinculadas a la economía real. Parece lógico que así ocurra, porque las crisis, entendidas como momentos de cambio que en algún momento alteran la dinámica o la inercia preexistente, son consustanciales no sólo a la economía, sino a la vida misma. Y en este libro hemos analizado, aunque haya sido muy superficialmente, que la vida económica (y especialmente en sistemas como el capitalista que en principio sólo disponen de mecanismos de autorregulación que la experiencia demuestra que no siempre funcionan correctamente como tales) se sostiene sobre factores y procesos muy volátiles e inestables, como la inversión, las preferencias, las expectativas e incluso los precios. Por eso no parece descabellado establecer que, efectivamente, las crisis económicas son inevitables.

Sin embargo, también se puede matizar esta afirmación si contemplamos lo que realmente ha ocurrido en la historia de la economía. Alan M. Taylor ha utilizado los datos proporcionados por Reinhart y Rogoff en su inventario de crisis en los dos últimos siglos para mostrar que las crisis financieras no siempre se han dado con la misma frecuencia.[116]

Más en concreto, Taylor demuestra que, desde que terminó la segunda guerra mundial hasta la década de 1970, ni una sola economía de alto ingreso sufrió alguna crisis financiera, y que prácticamente ninguna de las

de mediano y bajo ingreso la sufrieron. Sin embargo, desde los años setenta del siglo XX hasta la llamada Gran Recesión que siguió a la última crisis de las hipotecas basura, el número de países que las sufrió se multiplicó, sobre todo entre los de menor ingreso.

Por tanto, si hubo un período tan largo en el que las economías no registraron apenas crisis financieras, a diferencia de lo que ocurrió en el resto del período, desde 1800, puede deducirse que es posible evitarlas. Y tal hipótesis se refuerza si se tiene en cuenta que entre esos largos períodos hay diferencias muy significativas. Entre 1945 y 1970 hubo: control de los movimientos de capital; control muy estricto de la actividad bancaria; distinción entre la tradicional banca comercial y la de inversión; coeficientes de reserva a la banca muy elevados (a veces hasta superiores al 30 por ciento, frente al 1 por ciento o incluso al cero por ciento de hoy para algunos tipos de depósitos); incentivos muy potentes para canalizar el crédito bancario hacia la inversión productiva; supervisión estricta de la actividad bancaria; casi total ausencia de grandes innovaciones financieras; y, como consecuencia de todo lo anterior, muy poca especulación. Sin embargo, a partir de los años setenta y ochenta del siglo XX: se liberalizaron los mercados financieros; se aliviaron todo tipo de controles sobre la actividad bancaria; se establecieron las condiciones regulatorias que permitieron que se multiplicara el crédito bancario; se implantó una prácticamente total libertad de movimientos de capital; se fusionó la banca comercial y la de inversión; y, como ya sabemos, las nuevas tecnologías de la información permitieron multiplicar la velocidad de los intercambios y favorecieron que apareciera un nuevo tipo de negocio basado en convertir los medios de pago en objetos de compra y venta. La consecuencia fue la hipertrofia de los flujos financieros, la expansión de las actividades especulativas, la continua creación de nuevos productos financieros y, como resultado de todo eso, el impresionante crecimiento de la deuda y de la desigualdad.

Por lo tanto, se podría concluir que las crisis en general, como momentos más o menos traumáticos de cambio, son expresiones de la vida misma, y que es muy difícil evitarlas en su totalidad. Pero, al mismo tiempo, la experiencia histórica también nos permite afirmar que muchas de

ellas (y especialmente las crisis financieras) sí que podrían evitarse si se establecen normas de funcionamiento diferentes en la economía y, sobre todo, en los mercados financieros.

La segunda cuestión que nos preguntamos en el título es si es verdad que las crisis no se pueden predecir, tal y como suele ser habitual que afirmen las autoridades y los dirigentes políticos que no las han evitado.

También cabría aceptar que resulta efectivamente imposible predecirlas si se tiene en cuenta que los organismos internacionales más prestigiosos y con mejores recursos para estudiar la economía y los economistas más reputados no sólo no suelen acertar a la hora de anticiparlas, sino que incluso cometen errores de previsión que se podrían calificar de espectaculares o hasta de escandalosos.

En su Informe Anual de 2006 el Banco de España afirmaba que «en los primeros meses de 2007 ha proseguido la fase de expansión de la economía española y las perspectivas apuntan a su continuidad en el horizonte más inmediato», y sólo señalaba «algunas incertidumbres sobre la continuidad del crecimiento de la economía», pero «en horizontes más alejados». Y en el de 2007 (elaborado a mediados de 2008), se refería a los problemas que se habían producido en ese año sólo como un «episodio de inestabilidad financiera».

En el informe Perspectivas Económicas de la OCDE, de septiembre de 2007, se informaba que su «pronóstico central [sobre la situación económica venidera] sigue siendo bastante benigno». El Fondo Monetario Internacional (FMI), la institución a la que corresponde garantizar la estabilidad económica y financiera mundial y en donde se supone que trabajan gran parte de los economistas mejor preparados y con mejores medios de investigación del planeta, también falló estrepitosamente en sus predicciones. En su informe Perspectivas de la Economía Mundial, de abril de 2007 (página XII), el FMI decía que «los riesgos para la economía mundial disminuyeron desde la edición de septiembre de 2006 […], lo que nos parece más probable es que el vigoroso crecimiento mundial perdure […], no hay tantas razones para preocuparse por la economía mundial»; y en el mes de junio siguiente, el subdirector gerente del FMI, el brasileño Murilo Portugal, hablaba de «la favorable situación económica mundial».[117]

Su entonces director gerente, Rodrigo Rato, afirmaba también en 2007 que «la economía mundial mantendrá su buena marcha» y que «las condiciones de liquidez retornarán a la normalidad, a medida que los problemas de información disminuyan y que la transparencia mejore». En 2004, Ben Bernanke, expresidente de la Reserva Federal y uno de los economistas más prestigiosos de los últimos años, afirmaba que «uno de los aspectos más llamativos del paisaje económico de los últimos años, más o menos, ha sido el declive sustancial de la volatilidad económica», una afirmación que no sólo mostraba su escasa capacidad predictiva, sino su sorprendente lectura de un período en el que, como hemos señalado en otro momento, se habían producido 146 crisis bancarias sistémicas, 218 crisis cambiarias y 66 crisis de deuda soberana.[118] Y, como no puede ser de otro modo, un efecto principal de ese error de previsión es que las propuestas de actuación de todos ellos hayan sido también muy desacertadas: una investigación de Mark Weisbrot y otros investigadores demostró que 31 de los 41 acuerdos de préstamos celebrados al principio de la crisis entre el FMI y otros tantos países fueron procíclicos, es decir, que agudizaron la recesión.[119]

Pero estos fallos de predicción de la última crisis (que son análogos a los que las autoridades cometieron antes de que estallara la gran crisis de 1929) contrastan con el acierto que tuvieron otros economistas a los que no se suele mencionar en la literatura más ortodoxa o en los grandes medios de comunicación.

El investigador Dirk Bezemer analizó la producción científica de un buen número de economistas tratando de averiguar si era cierto, tal y como se había dicho hasta la saciedad, que ninguno había anticipado la crisis financiera de las hipotecas basura y sus consecuencias inmediatas. Encontró que al menos doce economistas (Dean Baker, Wynne Godley, Fred Harrison, Michael Hudson, Eric Janszen, Steve Keen, Jakob Brøchner Madsen, Jens Kjaer Sørensen, Kurt Richebächer, Nouriel Roubini, Peter Schiff y Robert Shiller) habían publicado trabajos o artículos con una predicción concreta y certera y con alguna referencia temporal sobre lo que iba a ocurrir a partir de sus propios análisis de la situación económica y financiera.

¿Por qué unos economistas aciertan y otros no y por qué se oculta que unos aciertan y otros no? La respuesta puede estar en la propia investigación que Bezemer realizó para encontrar a estos economistas. Cuando analizó la naturaleza y los contenidos de sus trabajos, descubrió que todos ellos tenían en común cuatro grandes aspectos:

- tener en cuenta los activos financieros de la economía como diferenciados de los activos de la economía real;
- analizar los flujos de crédito que financian a ambos tipos de activos;
- tener en cuenta el crecimiento de la deuda, que va paralelo con el de la actividad financiera;
- y considerar las relaciones que se dan entre la economía real y la financiera.

Precisamente, estos contenidos o preocupaciones están casi totalmente ausentes de los modelos con los que los economistas más convencionales y los grandes organismos internacionales analizan la economía de nuestro tiempo. Dichos modelos, como han reconocido incluso muchos economistas ortodoxos, son cada vez más sofisticados, pero menos realistas. Como dice el premio Nobel Robert Solow en un artículo crítico sobre los modelos de ciclo real que hemos comentado antes, y significativamente titulado «Dumb and dumber in macroeconomics» (algo así como «Torpes y más que torpes en macroeconomía») «[…] el modelo preferido tiene un único consumidor representativo que optimiza durante un tiempo indefinido, con una perfecta previsión —o, lo que es lo mismo, con expectativas racionales— en un ambiente que hace realidad los planes resultantes casi sin margen de error, a través de mercados perfectamente competitivos de bienes y trabajo que miran al futuro y donde los precios y salarios son perfectamente flexibles. ¿Cómo podría alguien esperar que, de semejante esquema, pudiera surgir una macroeconomía sensata a corto y medio plazo».[120]

Y ocurre, efectivamente, que los modelos liberales que son capaces de formular secuencias y resultados teóricos desde una extraordinaria sofisticación, y que pueden establecer, por ejemplo, que los mercados

financieros se autorregulan y son por sí mismos capaces de alcanzar siempre el equilibrio, fracasan estrepitosamente cuando se trata de confrontar la realidad de las cosas. Como denunciaba el también premio Nobel Joseph Stiglitz, «según los modelos estándar, el tipo de crac de los mercados de acciones que se produjo el 19 de octubre de 1987 podría ocurrir sólo una vez cada 20.000 millones de años, un lapso de tiempo mayor que la existencia del universo. Pero, a continuación, otro acontecimiento "de una vez en la vida" se produjo tan sólo diez años después, como parte de la crisis financiera de 1997-1998».[121] Sucede que los modelos ortodoxos dominantes dejan fuera buen número de las variables y condiciones que realmente son fundamentales para explicar los fenómenos y es por eso que rara vez explican correctamente lo que pasa o predicen con acierto lo que puede suceder. Para analizar correctamente la realidad, así como para poder anticipar sus nuevas manifestaciones a partir de ese análisis, se necesitan modelos que no saquen conclusiones de un mundo perfecto que no existe, sino que incorporen los factores que de verdad hacen que falle el sistema económico. Como señala también Solow en el artículo citado más arriba, «un modelo que, por principio, excluye las patologías es, por definición, incapaz de ayudar».

Cabe preguntarse, entonces, por qué los economistas que predicen con acierto una situación tan relevante como la última gran crisis económica son desconocidos para el gran público, ya que de ellos apenas hablan los medios de comunicación, mientras que aquellos que habitualmente se equivocan en sus predicciones y que no ven venir algo tan importante como la crisis más grande del último siglo son los que ocupan las primeras páginas y aparecen siempre en los programas televisivos de gran audiencia.

La respuesta, una vez más, quizá vuelva a ser que los «errores» en economía no sólo tienen causas, sino también propósitos.

35

¿El crecimiento económico es suficiente y deseable en sí mismo o hay que aspirar a algo distinto?

Ya hemos señalado que prácticamente todos los grandes economistas se han preocupado por descubrir y analizar las condiciones que generan crecimiento económico y por las circunstancias que pueden detenerlo. Y es normal que haya sido así, porque la necesidad de generar crecimiento económico sin interrupción (al menos durante períodos largos de tiempo) es una de las grandes características de las economías capitalistas, puesto que éstas se mueven por el afán de lucro.

En ellas, como también sabemos, el motor que pone en marcha la inversión y la actividad económica es la ganancia que se puede obtener utilizando los recursos que son de propiedad privada. Se puede valorar como bueno o malo que eso sea así o considerarlo como más o menos preferible, pero lo cierto es que las economías capitalistas funcionan si los propietarios individuales reciben una recompensa suficiente por arriesgar su dinero y sus recursos adquiriendo factores (tierra, trabajo y capital) para producir bienes y servicios. Si no la reciben, dejarán de hacerlo y la actividad económica se vendrá abajo.

En principio, podría pensarse que una vez que el capitalista obtiene esa recompensa puede darse por satisfecho, y que entonces podría elegir tranquilamente entre dedicarla a disfrutar del consumo o a ampliar su capacidad productiva. Pero eso no ocurre; en la realidad, el capitalista no tiene opción. La competencia, además de los impulsos naturales o el instinto animal de los que hablaban Joan Robinson o Keynes, harán que no tenga más remedio que dedicarla a aumentar su capacidad productiva y, por tanto, a crecer; sencillamente, porque si no lo hace y sus competidores sí, antes o después quedará fuera del mercado.

Esa necesidad de volver a invertir para no ser arrollado por la competencia y desaparecer es lo que explica que el crecimiento económico sea efectivamente una necesidad ineludible de las economías capitalistas y la consecuencia de que el motor que hace funcionar todos sus resortes sea el afán de lucro.

Esa búsqueda constante del beneficio crea la inercia que a veces lleva en volandas los negocios cuando todo va bien y la producción genera ingresos que se convierten en demanda, y esta demanda, en ventas que proporcionan nuevos beneficios, los cuales aumentan la inversión, la producción y los ingresos que se convierten en más ventas… Incluso, aunque a veces hay interrupciones en forma de crisis y períodos de largas recesiones, como sabemos, éstas se logran siempre superar, de modo que las economías terminan volviendo a la espiral del crecimiento. Pero ¿es posible que eso ocurra eternamente?

La actuación de las autoridades y los análisis y propuestas de la mayoría de los economistas dan a entender que la respuesta es positiva y confían en el crecimiento constante de la economía, y, más concretamente, del PIB, como el motor último del empleo y el ingreso y como la clave decisiva para que se puedan satisfacer las necesidades humanas. Un informe de las Naciones Unidas de 1997 reflejaba claramente este sentir tan extendido: «Si bien el crecimiento económico no es el único factor que incide en el nivel de vida de los pobres y la magnitud de la pobreza absoluta, y aunque la reducción de la pobreza depende mucho más del crecimiento rápido y de base amplia, el crecimiento económico sigue siendo el principal medio de elevar el nivel de vida y poner a disposición de todos los sectores de la población un mayor volumen y una variedad más amplia de bienes y servicios».[122]

Sin embargo, son también muchos los economistas, e incluso grandes empresarios e inversores, que sostienen que es completamente iluso que cualquier economía (y mucho menos la economía mundial en su conjunto) pueda mantener un crecimiento ilimitado.

Algunos empresarios se dieron cuenta de que el crecimiento de la producción capitalista se enfrentaba a un límite que a la larga sería muy difícil de franquear; por ejemplo, Henry Ford explicó: «Todos los negocios

de los ricos no bastarían para hacer vivir una sola industria. Aquí, la clase que compra es la clase trabajadora, y es necesario que se convierta en nuestra clase "acomodada" si queremos dar salida a nuestra enorme producción […], los empleados de una industria deben ser sus mejores clientes».[123] Durante muchos años, la conciencia de ese límite propició estrategias de salarios elevados que favorecieran una alta productividad gracias a las cuales era posible que las empresas los pagaran sin merma sustancial de sus beneficios (durante los llamados «años gloriosos» del capitalismo de la segunda posguerra mundial). Pero pronto los mercados que parecían insaciables gracias al consumo de masas comenzaron a saciarse a pesar de que se incrementaba constantemente el gasto en publicidad y marketing y se acortaba artificialmente la vida de los productos para aumentar su consumo. Fue necesaria una profunda revolución tecnológica para que la informática y las telecomunicaciones permitieran diferenciar la producción y, sobre todo, internacionalizarla para abaratar costes hasta extremos hasta entonces inalcanzados. La globalización de los últimos treinta o cuarenta años ha permitido así superar esa otra gran limitación del crecimiento. Pero ni siquiera convirtiendo a todo el planeta en un gran mercado se ha podido impulsar el crecimiento con la fuerza de antes. Las nuevas estrategias de producción para generar más beneficios han producido una caída generalizada de los salarios en todo el mundo que ha deprimido la demanda global, haciendo que la economía mundial en su conjunto (a pesar del impulso de grandes países como China o India) registre tasas de crecimiento más limitadas. La OCDE calculó que, en 2009, el 60 por ciento de los trabajadores de todo el mundo trabajaban sin contrato ni protección social y por menos de sesenta dólares al mes, y que ese porcentaje sería del 75 por ciento en 2010.[124]

La concentración cada vez más fuerte del ingreso y la correspondiente caída de la masa salarial es el límite paradójico del crecimiento de la economía capitalista a largo plazo. Si genera más beneficio para crecer hay menos salario para la demanda, y si aumenta ésta, como reclamaba Ford, habrá menos beneficio, así que sólo las empresas más grandes o dinámicas serán las que puedan obtener ganancia suficiente para seguir invirtiendo y poder crear empleo.

Pero si estos límites al crecimiento continuado de la producción y el consumo son potentes y están actuando como frenos muy difíciles de vencer en los últimos años, mucho más decisivos son los que genera la utilización que se viene haciendo de los recursos naturales.

Un famosísimo informe del Club de Roma puso el dedo en la llaga con toda crudeza hace ya bastantes años, en 1971: «Si se mantienen las tendencias actuales de crecimiento de la población mundial, la industrialización, la contaminación ambiental, la producción de alimentos y el agotamiento de los recursos, este planeta alcanzará los límites de su crecimiento en el curso de los próximos cien años. El resultado más probable sería un súbito e incontrolable descenso, tanto de la población como de la capacidad industrial».[125]

La tesis del agotamiento de los recursos naturales que defendía el informe fue criticada y despreciada inmediatamente por el saber convencional, tal y como ha demostrado Ugo Bardi en un libro reciente en el que recuerda, por ejemplo, que el profesor de economía de la universidad de Yale Henry C. Wallich calificó el informe como «disparate irresponsable» en la famosa revista *Newsweek*, o que el economista Wilfred Beckerman tachó tal tesis de «descarada, imprudente y disparatada» en los *Oxford Economics Papers*.[126]

Pero, con el paso de los años, y aunque los avances para hacer frente al deterioro ambiental que genera la producción intensiva no han sido suficientes para impedirlo, se ha generalizado la conciencia de que el modo de producir y consumir dominante, orientado a crecer sin detenerse y hasta el infinito, se enfrenta al límite insuperable que supone desenvolverse en un planeta cuyos recursos son inevitablemente finitos. Aunque eso no quiere decir, sin embargo, que los economistas estemos completamente de acuerdo en la estrategia más eficaz para hacer frente a tal límite.

El agotamiento de los recursos y los problemas que va produciendo el cambio climático corren paralelos al incremento continuado de la población y al aumento del ingreso en países como China o India (que representan más del 35 por ciento de la población mundial). Dicho en los términos económicos más simples, eso significa que en nuestro planeta la oferta no puede satisfacer a una demanda en constante crecimiento. Y ante eso hay

básicamente dos grandes posiciones teóricas. Por un lado, la basada en seguir confiando en el crecimiento y en el mercado. En el primero, como motor de la vida económica, porque se piensa que la tecnología que lo impulsa logrará aumentar la dotación de capital necesaria para hacer frente a la demanda; y en el mercado, porque se le considera capaz de racionar lo escaso gracias al mecanismo de los precios.

Una opción alternativa es la que defendió Nicholas GeorgescuRoegen, un economista que fue calificado por Paul Samuelson como «el erudito entre los eruditos» y «el economista entre los economistas», pero que, significativamente, fue olvidado y marginado de la Academia cuando empezó a hacer estos análisis críticos con los planteamientos ortodoxos dominantes.[127]

Georgescu-Roegen rechazaba confiar en la tecnología, porque ésta, decía, no puede superar los límites de la termodinámica y, además, porque no parecía sensato confiar ciegamente en ella sin ponderar sus costes y beneficios y sin saber cuándo aparecerá el cambio milagroso: «[…] no es sabio construir casas sin escaleras ni ascensores con la esperanza de que la tecnología podrá algún día hacer desaparecer la gravitación universal».[128] Y tampoco creía que se pudiera confiar en el mecanismo del mercado para evitar las catástrofes ecológicas que pueda provocar el crecimiento ilimitado, porque se basa sólo en la oferta y la demanda que realizan las generaciones presentes, puesto que las futuras, que sin duda tendrían unas preferencias diferentes a las actuales, están ausentes. El coste-beneficio que necesita el mercado para determinar correctamente el precio «funciona bien cuando existe un conjunto de datos perfectamente conocidos y todo tiene un precio definido en dinero […]. Pero no existe un precio para los recursos in situ, pues ningún coste monetario elimina la contaminación irreductible y no existe ningún precio para la vida humana».

La otra opción, por tanto, es la que plantea en consecuencia Georgescu-Roegen: «Cuando la oferta se reduce más deprisa que la demanda de necesidades básicas, la única cosa sana que un economista puede hacer —y debe hacer— es regresar al más elemental principio de economizar, que es actuar sobre la demanda. Esto no significa que todos los esfuerzos por encontrar nuevas formas de aumento de la oferta deban ser

desalentados. Sólo significa que uno no debería engañar a la gente haciéndola creer que las innovaciones que marcarán época están a la vuelta de la esquina».[129]

En definitiva, todavía muchos economistas siguen defendiendo el crecimiento económico como única alternativa y orientan todas las propuestas de política económica a generarlo, mientras que otros reclaman, por el contrario, el decrecimiento. Entendiendo que este último concepto no expresa una simple disminución de la producción, sino la sujeción de la oferta y la demanda de bienes y servicios a una estricta exigencia de conservación del medio ambiente. Lo que significa dejar de insistir en la dinámica de variables puramente cuantitativas o de simple expresión monetaria (de hacer que suba o que baje el PIB) para tomar como referencia otras que reflejen la auténtica calidad de vida y garanticen el respeto a las leyes naturales, porque estas son el punto de partida y de llegada de la vida y del sustento del ser humano en este planeta.

El crecimiento económico es un proceso referido exclusivamente a cantidades y valores monetarios y, por tanto, que no permite satisfacer expectativas humanas que tengan que ver con el bienestar en un sentido integral y profundo o con la calidad de de vida de las personas, ni siquiera en el caso de que se pudiera crecer indefinidamente. Y, desde hace ya varias décadas, esa gran limitación llevó a utilizar un concepto diferente y que de alguna manera tuviera en cuenta esos aspectos esenciales para el «sustento del ser humano» que persigue la vida económica.

Durante mucho tiempo se estuvo comprobando que aquellos países que lograban altas tasas de crecimiento de su producto interior bruto mantenían, por ejemplo, bajísimos niveles de alfabetización, indicadores de salud muy deficientes, instituciones muy débiles y nada democráticas y, en general, una gran desigualdad que hacía que minorías muy poderosas se apropiaran de la mayor parte del ingreso o que las mujeres estuvieran en condiciones de enorme discriminación, o que no se dispusiera de infraestructuras básicas para el enriquecimiento cultural, o que no hubiera apenas movilidad social y, en definitiva, que la inmensa mayoría de la población no dispusiera de autonomía ni de posibilidad alguna para ser dueña de su vida y poder realizarse mínimamente como seres humanos.

Por eso se comenzó a utilizar el concepto de subdesarrollo para referirse a las situaciones en las que se daban circunstancias de ese tipo, y el de desarrollo para aludir a situaciones en las que, además de riqueza material y de altos ritmos de crecimiento o de niveles elevados de PIB per cápita, se disfrutaba de mejor calidad de vida, de más participación y de más democracia. Las Naciones Unidas tuvieron un papel decisivo a la hora de poner sobre la agenda mundial este concepto y de impulsar políticas que, más allá de hacer crecer el PIB, propicien que las personas amplíen su abanico de opciones vitales, mejorando su acceso a la educación o a la sanidad, incrementando sus ingresos y oportunidades de empleo…, pero también, y al mismo tiempo, dándoles más libertad y la posibilidad de participar en las decisiones políticas que afectan a sus vidas.

En el análisis económico predominó durante mucho tiempo la idea de que el atraso económico era cuestión de tiempo, de ir pasando poco a poco por diferentes etapas hasta llegar al desarrollo. Y también se explicó como el resultado de deficiencias estructurales profundas de los países atrasados. Pero múltiples evidencias han puesto de manifiesto que éstas son explicaciones muy simplistas y sesgadas porque, en la mayoría de los casos, el atraso de unos países se produce justo para que otros avancen. Y de ahí que los organismos internacionales más comprometidos con el apoyo integral a las economías de los países más pobres o subdesarrollados reclamen no sólo políticas activas por parte de estos últimos sino también, y sobre todo, el compromiso de los más ricos para que su progreso no se siga basando en el empobrecimiento de los demás.

Afortunadamente, el análisis riguroso de lo que ha ocurrido en los últimos decenios muestra claramente cuáles son las políticas que pueden hacer que las economías registren mucho más que aumentos en el PIB y qué efectos producen sobre las condiciones de vida de las personas.

En su Informe Anual de 2012-2013, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) hacía un balance de todas estas políticas y llegaba a una conclusión tajante: «Con los compromisos e inversiones adecuadas, el desarrollo funciona».[130]

El propio PNUD denuncia constantemente que siguen sin alcanzarse objetivos básicos de desarrollo humano en una gran parte del planeta. Pero también señala, al mismo tiempo, que casi todos los países del mundo han mejorado los indicadores de desarrollo humano desde 1990, que en muchos países y territorios se ha reducido la pobreza y aumentado el ingreso y el empoderamiento de las personas y que en ellos se ha avanzado hacia formas de sociedad más equitativas, satisfactorias, inclusivas y sostenibles. Y eso indica que se puede saber qué hay que hacer para conseguir salir del atraso.

En el mencionado informe del PNUD se destaca que en todos los países y economías en donde se han conseguido ese tipo de avances se pueden detectar prácticamente los mismos factores de progreso. Así, constata que el desarrollo tiene éxito y mejora la condición de vida de los seres humanos sólo cuando los beneficios están ampliamente repartidos; mientras que su experiencia muestra que la desigualdad frena el desarrollo y dificulta la utilización eficiente de los recursos al generar un círculo vicioso que empobrece cada vez más a las economías y a los pueblos.

El análisis de sus múltiples actividades permite al PNUD concluir que sólo es posible mantener los impulsos y avances hacia el bienestar humano garantizando mayor equidad, haciendo frente a los cambios demográficos y planteando los desafíos medioambientales con decisión y eficacia. Además, afirma que ha habido avances en desarrollo humano y mejoras en el nivel de satisfacción general de las necesidades sociales donde ha habido inclusión y se ha garantizado que todas las personas tengan la posibilidad de perseguir sus aspiraciones y realizar su potencial, así como donde la ciudadanía participa plenamente en la gobernabilidad democrática y puede confiar en el correcto funcionamiento de las instituciones públicas y la imparcialidad de la justicia.

Tanto el informe mencionado como otros muchos del PNUD demuestran que el desarrollo es efectivo y sostenido y que se alcanza antes y de forma más satisfactoria cuando se mejoran los servicios públicos con leyes progresistas y elecciones pacíficas, y, muy especialmente, cuando se abren oportunidades efectivas para las mujeres, los pobres, las personas con discapacidades y otros grupos marginados. Y su experiencia de los últimos años muestra también que el desarrollo funciona cuando se han apoyado las

fuentes locales de producción y consumo y cuando se cuida que éstas se relacionen adecuadamente con las redes globales. También se ha comprobado que se necesita un Estado dinámico y democratizado, que asegure que haya rendición de cuentas y que exista plena transparencia, porque sólo así se puede garantizar que se haga una gestión adecuada y enriquecedora de los recursos públicos que se necesitan para asegurar el desarrollo; y que ese Estado sea, como dice el citado informe del PNUD, proactivo, es decir, que lidere y promueva actividad con protagonismo y estrategias inclusivas, a diferencia de los pasos atrás en este sentido que se vienen dando en los últimos años en la mayoría de los países más avanzados.

Por último, la evaluación de las estrategias de desarrollo más exitosas de los últimos años enseña que no hay que aspirar a globalizar los problemas y esperar de fuera las soluciones, sino que, por el contrario, la realidad muestra que los problemas locales (que son los que habitualmente generan más sufrimiento personal e insatisfacción) normalmente se solucionan mejor aplicando soluciones locales. Lo que en opinión del PNUD ofrece la experiencia de los mejores procesos de desarrollo es que hay que aprovechar los mercados mundiales, pero sin caer en la apertura compulsiva y repentina, puesto que la competitividad sin inversión en las personas, en la ciudadanía, en instituciones adecuadas y en infraestructuras, simplemente, no funciona.

El PNUD insiste igualmente en que un factor que retarda o incluso que hipoteca el desarrollo es la falta de previsión ante los desastres o los conflictos de diferente tipo, los cuales, cuando no se anticipan, socavan todos los procesos de desarrollo, interrumpen la educación y la actividad laboral y amenazan los avances en salud y bienestar. Y si algo muestra con especial énfasis la experiencia de los países que han registrado mayores avances en el desarrollo humano de los últimos años es que conservar los ecosistemas y los recursos naturales que sustentan la vida es un requisito fundamental, sin el cual es prácticamente imposible reducir la pobreza y fomentar el desarrollo humano o garantizar que los pobres tengan un acceso equitativo a los recursos necesarios para su supervivencia y desarrollo, tanto presente como futuro.

Muchas veces, estrategias tan elementales como extender los servicios energéticos y relacionados con el agua, potenciar la eficiencia energética y gestionar de forma sostenible la tierra, los bosques, la biodiversidad y otros recursos, o dar participación y poder efectivo de decisión a las mujeres son, según los informes del PNUD, piezas esenciales a partir de las cuales se pueden poner en marcha las nuevas formas de producción y consumo que se necesitan para entrar en fases de desarrollo que garanticen la satisfacción de las necesidades humanas sin entrar en conflicto con la naturaleza y, por tanto, sin hipotecar su satisfacción futura.

El drama de nuestro planeta no es, por tanto, que no sepamos qué se debe hacer para que todos los seres humanos que vivimos en él lo hagamos con suficiente satisfacción y en paz, sino que quienes disfrutan de grandes privilegios y de un poder inmenso se empeñan en imponer políticas que justamente nos llevan en sentido contrario. La experiencia de los territorios y de los grupos sociales que han mejorado tan positivamente en los últimos decenios y que organismos como el PNUD han estudiado perfectamente nos señalan el camino de las medidas y políticas que pueden conseguir bienestar humano y estabilidad económica. El problema radica en que en la mayoría del planeta las políticas que se aplican son justamente las contrarias de las que se ha podido comprobar que pueden acabar con la pobreza y el atraso social en muchos países y lugares.

36

¿Qué se entiende exactamente en economía por empleo y desempleo y qué dice la teoría económica sobre las causas y las soluciones del paro?

A muchas personas normales y corrientes les puede parecer sorprendente que nos hagamos esta pregunta, porque seguramente supongan que las definiciones de empleo y desempleo están muy claras. Cuando se les pregunta qué creen que se entiende o debe entender por una situación laboral de «empleo», muchos suelen señalar que es aquella en la que está cualquier persona que trabaja a cambio de un salario que le proporciona ingresos más o menos suficientes; y al preguntarles qué es el «desempleo», dicen que es la situación de todas aquellas personas que no están empleadas. Pero no es así.

Las definiciones de empleo y desempleo son más sutiles, afectan bastante a la percepción social que se tenga de un problema tan importante como el paro y cambian muy a menudo, haciendo que no sea fácil sacar conclusiones objetivas sobre lo que pasa en nuestros mercados laborales.

La única manera de saber el empleo total que hay en una economía (puesto que es materialmente imposible sumar uno a uno el de los millones de personas empleadas) es a través de una encuesta que realizan los organismos estadísticos oficiales, que en España es el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Concretamente, el INE realiza todos los trimestres la llamada encuesta de población activa (EPA) a 60.000 familias, elegidas a través de un procedimiento estadístico bastante riguroso (llamado muestreo), en la que les realiza una amplia batería de preguntas sobre la situación laboral de todos y cada uno de sus miembros. Las definiciones de las posibles

situaciones en las que puedan estar son las establecidas por los organismos internacionales, y en virtud de ellas se entiende que alguien está empleado si se encuentra en alguna de las siguientes situaciones:

a) Trabajando por cuenta ajena en la semana anterior a la realización de la encuesta al menos una hora a cambio de un sueldo, salario u otra forma de retribución en metálico o en especie y aunque hubiera sido de forma esporádica u ocasional.
b) Con empleo, pero sin trabajar. Es decir, habiendo trabajado ya en su empleo actual, pero estando ausente del mismo durante la semana anterior a la realización de la encuesta de referencia y manteniendo un vínculo estrecho con dicho empleo; considerando que la fuerza de ese vínculo depende de la creencia del entrevistado en reincorporarse o no a la empresa.
c) Trabajando por cuenta propia durante la semana anterior a la realización de la encuesta al menos una hora a cambio de un beneficio o de una ganancia familiar, en metálico o en especie e incluso de forma esporádica u ocasional.
d) Con trabajo, pero sin trabajar. Es decir, habiendo tenido que realizar algún trabajo, en la semana anterior a la encuesta, a cambio de un beneficio o ganancia familiar, pero estando temporalmente ausente del mismo por razones de enfermedad o accidente, vacaciones, fiestas, mal tiempo u otras razones análogas.

Lo anterior quiere decir que basta con que una persona haya trabajado una sola hora en la semana anterior a la realización de la encuesta a cambio de una simple entrada de cine, por ejemplo, para que la estadística oficial la considere como empleada.

Por su parte, el desempleo puede ser cuantificado por dos vías. Una es la de la misma encuesta de población activa, a partir de la cual se calcula el paro estimado (puesto que las encuestas aportan una estimación del empleo y del desempleo, pero no la cifra que realmente exista en la economía).

Según la EPA, se considera parado o parada a la persona que cumple los siguientes tres requisitos:

a) No haber tenido un empleo por cuenta ajena ni por cuenta propia durante la semana de referencia.
b) Estar en busca de trabajo, es decir, haber tomado medidas concretas para buscar un trabajo por cuenta ajena o haber hecho gestiones para establecerse por su cuenta durante el mes precedente.
c) Estar en condiciones de comenzar a trabajar en un plazo de dos semanas a partir del domingo de la semana en que se hace la encuesta.

Además, también se consideran paradas las personas de dieciséis o más años de edad que durante dicha semana han estado sin trabajo y disponibles para trabajar, pero que no buscan empleo porque ya han encontrado uno al que se incorporarán dentro de los tres meses posteriores a la semana de referencia (por tanto, sin tener que haber estado buscando empleo).

Además del paro estimado por la EPA, se puede calcular el paro registrado que, como su propio nombre indica, es el resultado de computar a las personas que se registran como parados en los servicios públicos de empleo.

En este caso, son las autoridades nacionales las que establecen los requisitos para registrarse, de modo que la cifra de paro registrado puede ser más o menos alta según se endurezcan tales requisitos o se abra la mano para permitir que se registren personas que no tienen empleo. Y ésa es la razón también de que las cifras de paro registrado y estimado difieran, a veces mucho, en todos los países donde se calculan.

En España, el paro registrado es más reducido que el estimado, entre otras razones porque sólo están obligados a registrarse como tales las personas paradas que vayan a percibir alguna prestación por desempleo o a beneficiarse de las medidas de políticas activas de empleo, y también porque del paro registrado se excluye a las personas que estén realizando cursos de formación, a los trabajadores beneficiarios del subsidio agrario, a los que buscan su primer empleo estando estudiando o tras finalizar el estudio, a los demandantes de empleo para un período inferior a tres meses (trabajos temporales, para el verano o cuando finalizan los estudios) y a las

personas que buscan un trabajo con una jornada inferior a veinte horas semanales. Y, lógicamente, tampoco incluye a las personas «desanimadas» o que por razones diversas desisten de acudir a las oficinas.

En definitiva, es habitual que las cifras oficiales de empleo y desempleo (en cada caso por razones diversas) no reflejen exactamente lo que aparentemente indican. En Estados Unidos, por ejemplo, se calculan seis tasas de paro diferentes. La que se usa oficialmente es la llamada U3, que registra a las personas que están sin empleo y han buscado activamente trabajo en las últimas cuatro semanas; pero deja fuera a los siguientes grupos: trabajadores desanimados que han dejado de buscar trabajo en los últimos doce meses, debido a que las condiciones económicas actuales les hacen creer que no hay trabajo para ellos; personas que actualmente ni están trabajando ni buscando trabajo, pero que manifiestan que desean hacerlo, que están disponibles para trabajar y que han buscado trabajo en algún momento en los últimos doce meses; y empleados a tiempo parcial que desean trabajar a tiempo completo, pero que no pueden hacerlo debido a razones económicas. Si se incluyeran estas últimas categorías (como se hacía hasta 1994), la tasa de paro en Estados Unidos habría sido del 23 por ciento en mayo de 2016, y no del 5 por ciento, como se registró oficialmente.

En todo caso, y con independencia de cómo se mida, lo importante en relación con la lacra el paro es determinar sus causas y tratar de darle remedio. Y lo cierto es que en este campo decisivo la economía no está en condiciones de aportar ni explicaciones ni soluciones generalmente aceptadas como válidas. Como reconocía Mas-Colell en 1983 (y desde entonces, como veremos, no se ha avanzado demasiado), «es una triste realidad que la teoría económica actual no cuenta con una teoría del desempleo que goce de un mínimo grado de consenso».[131] Veinte años más tarde, esta idea era corroborada, entre otros muchos, por el economista francés Edmond Malinvaud, cuando reconocía que el conocimiento que se tenía acerca de los efectos sobre el empleo de las diversas medidas aplicadas en muchos países era un poco menos impreciso que hace diez años, pero que seguía siendo impreciso.

Lo habitual es oír a cada economista y a los políticos presentar sus propuestas para acabar con el paro como las auténticamente científicas y las que de verdad pueden acabar con él. Pero lo cierto es que las «soluciones» que se ofrecen en cada caso se derivan de las hipótesis de partida que se asuman en cada modelo teórico. Y no todos ellos son igual de realistas.

Los economistas que analizan lo que ocurre en los mercados de trabajo a partir del modelo neoclásico parten de tres hipótesis básicas que adelantamos ya en gran medida cuando hablamos de la retribución de los factores productivos. En primer lugar, la hipótesis de que el trabajo es una mercancía más y que la cantidad que se utiliza depende, como en los demás casos, de la oferta y la demanda que de él exista en el mercado. En segundo lugar, la de que el mercado de trabajo es, o puede conseguirse que sea, si se establecen las normas adecuadas, de competencia perfecta; lo cual significa que tendrá completa flexibilidad y que los salarios podrán subir o bajar sin ninguna dificultad. En tercer lugar, la de que, en esas condiciones de competencia perfecta, la oferta de trabajo individual depende de la elección que hacen los individuos entre la utilidad que le reporta el salario obtenido cuando son empleados y la que le proporciona el ocio al que pueden dedicar su tiempo si no trabajan, de modo que aumentará cuando suba el salario real, y bajará cuando éste baje. Por su parte, la demanda de trabajo de las empresas dependerá de su coste (bajará cuando suba el salario, y viceversa) y también de la productividad marginal del trabajo (subirá cuando ésta aumente, y viceversa). Y la oferta y la demanda de trabajo del conjunto de la economía será el resultado de agregar las de todos los trabajadores y las de todas las empresas.

A partir de esas tres hipótesis (cada una más irrealista que la otra), el modelo concluye que el mecanismo de mercado lleva automáticamente al pleno empleo del factor trabajo en el punto correspondiente al salario que equilibra su oferta y su demanda. Si existiera paro, éste sería, por tanto, de carácter puramente voluntario, porque sería simplemente la consecuencia de que los trabajadores parados no aceptan trabajar con salarios más bajos. En cuanto lo aceptaran, serían contratados sin dificultad.

Para evitar entonces que haya paro, los economistas que se basan en este tipo de hipótesis, que hoy día son predominantes en el mundo académico y en el político, defienden que lo que se debe hacer es garantizar que en el mercado de trabajo haya la mayor flexibilidad para que los salarios bajen lo suficiente cuando haya desempleo, eliminando para ello cualquier tipo de traba legal al respecto. Por ese camino van las reformas laborales que se vienen realizando en los últimos años.

Como ya hemos adelantado, la hipótesis contraria de Keynes se basó en considerar que es prácticamente imposible que en los mercados de trabajo se dé la flexibilidad completa que reclaman los seguidores del modelo neoclásico, y, además, en mantener que el paro no puede explicarse sólo por lo que ocurra en el mercado de trabajo. En su opinión, el nivel de empleo y el de paro se determinan por lo que suceda en el mercado de bienes y servicios. Si en éste no hay demanda efectiva suficiente, las empresas no contratarán trabajadores por muy reducidos que sean los salarios fijados en el mercado de trabajo.

Si esto es así, es decir, si el paro se produce por insuficiencia de demanda de bienes y servicios, la estrategia neoclásica de bajar salarios no servirá para nada, y más bien será necesario hacer que aumente, según los keynesianos, mediante la intervención del Estado.

En pleno auge de las ideas keynesianas, en 1958, el economista británico Williams Phillips publicó un artículo titulado «La relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957» que abrió una nueva vía de explicación de las causas del paro. Según sus datos, existía una relación negativa entre el paro y la inflación, de modo que era relativamente fácil hacer frente a ambos problemas, simplemente, aceptando niveles más altos de uno de ellos para solucionar el otro, es decir, contrapesándolos en cada momento con medidas de corte keynesiano. Pero el gozo fue breve, porque, a partir de la década de 1970, comenzaron a darse situaciones conocidas como «estanflación», en las que coincidían altos niveles de paro con inflación también elevada (el premio Nobel de Economía James Meade la llamó, y seguramente con razón, «el monstruo de dos cabezas»). Ya no podía

aplicarse la fórmula tan sencilla que se había derivado de la tesis de Phillips, y fue necesario revisar tanto la tesis neoclásica como la keynesiana.

Edmond Malinvaud planteó una síntesis de ambos enfoques que parece más realista, señalando que, en realidad, el paro puede generarse tanto por una razón de demanda como por problemas coincidentes de oferta, de modo que, para abordarlo, no valdrían medidas que actuaran exclusivamente por uno de los dos lados sin tener en cuenta al otro. El premio Nobel Edmund Phelps y otros monetaristas, como Friedman, también premio Nobel, como sabemos, pusieron en cuestión la tesis de Phillips al defender que cualquier intervención orientada a estimular la demanda supondría un aumento inesperado de los precios que haría que bajara el salario real, lo que incentivaría la contratación de trabajadores por parte de las empresas y, consiguientemente, la reducción del desempleo. Pero afirmaban que, si eso ocurriera, y dada la subida en el nivel general de precios, los trabajadores negociarían salarios nominales al alza (para defenderse de la subida de precios), lo que nuevamente elevaría el salario real, provocando que la tasa de desempleo volviera a su nivel inicial y que los precios se mantuvieran en el nuevo nivel. De ahí se dedujo que existe una tasa «natural» de paro que es aquella a la que tiende a largo plazo la economía.

Casi paralelamente, economistas como Robert Lucas, Thomas Sargent y Neil Wallace (los dos primeros, premios Nobel) desarrollaron una teoría conocida como «expectativas racionales» que sirvió para ratificar la hipótesis anterior. Esta teoría supone que los sujetos económicos pueden utilizar con plena eficiencia toda la información disponible sobre la situación pasada y presente de la economía, lo que les permite anticipar correctamente las medidas que aplicará el gobierno ante cualquier tipo de perturbación económica. En ese caso, los trabajadores se adaptarán a los niveles de precios y paro que se vayan registrando. Si la tasa de paro está por encima de la tasa «natural», los trabajadores apreciarán la situación y el peligro de que les afecte el desempleo y reducirán sus demandas salariales. Eso aumentará el beneficio de las empresas y el empleo, y la tasa de paro real bajará hasta nivelarse con la «natural». Si, por el contrario, el nivel de paro está por debajo de esta última, los trabajadores se sentirán más fuertes

y demandarán salarios más altos, lo que terminará aumentando los precios, disminuyendo el beneficio y aumentando el paro hasta su tasa «natural». De nuevo se deduce que lo que se debe hacer contra el paro es disminuir los salarios reales y, para que eso ocurra, habrá que limitar el poder de los sindicatos y aumentar la flexibilidad y la libertad de actuación en el mercado de trabajo.

Estos enfoques, sin embargo, tienen un punto de partida difícilmente aceptable y es que parten del supuesto, como ya señalamos anteriormente, de que la oferta y la demanda de trabajo de toda la economía son el resultado de sumar o agregar la de todos los trabajadores y empresas. Y tal hipótesis resulta difícil de aceptar, ya que la realidad muestra que en su seno hay una enorme heterogeneidad (formación, cualidades personales, profesiones, categorías, salarios…).

Para tratar de remediar esta limitación del análisis neoclásico, los premios Nobel Theodore Schultz y Gary Becker, entre otros, desarrollaron la llamada teoría del capital humano, la cual abandona la idea de que el trabajo es una mercancía para pasar a considerarlo como un factor producido, es decir, como capital; y, más concretamente, como el resultado de la inversión que los trabajadores hacen en sí mismos para dotarse de conocimientos, habilidades y capacidades que les permitan aumentar su productividad y adecuarse mejor a la demanda de trabajo de las empresas. Desde esta perspectiva, el paro es simplemente el resultado de una insuficiente o inadecuada inversión del trabajador en su propia formación que hace que disminuya, por utilizar una palabra de moda, su «empleabilidad». Lo único que haría falta entonces para acabar con el paro sería que las personas desempleadas inviertan mucho más en ellas mismas. Hoy día, ésta es una hipótesis dominante, a pesar de que resulta realmente absurda: no se indica de dónde van a sacar esas personas recursos para invertir en sí mismas (para hacer un máster tras otro o para aprender varios idiomas viajando de país en país, por ejemplo), no se dice cuál es el nivel hasta el que debe llegar esa inversión y no se explica de dónde van a salir los empleos para todas ellas una vez que hayan invertido hasta el infinito en ellas mismas.

Finalmente, desde el lado de los modelos más convencionales, en los últimos años se han desarrollado enfoques, como los inspirados en los trabajos de Richard Layard, Stephen Nickell y Richard Jackman, que tratan de explicar el paro combinando elementos de microeconomía, de macroeconomía e institucionales. No obstante, en definitiva, estos enfoques vienen a profundizar en las proposiciones del núcleo duro del modelo neoclásico, puesto que lo que defienden, en resumidas cuentas, es que las instituciones y la regulación de las relaciones laborales son los factores que hipotecan la posibilidad de alcanzar el equilibrio de pleno empleo, de modo que la opción para acabar con el paro es tratar de reducirlas a su mínima expresión.

El contraataque de los keynesianos ante estos enfoques, limitados a dejar que el mercado funcione lo más libremente posible, se basó precisamente en tratar de demostrar que el problema de fondo es que los mercados de trabajo no son mercados como los demás, como tampoco el trabajo es ni puede ser una mercancía como cualquier otra.

Desde diversos puntos de vista, se ha señalado, por ejemplo, que en el mercado laboral predominan los precios administrados (porque es imposible evitar la presencia de instituciones como la patronal o los sindicatos, además de los poderes públicos), y porque, como decía el premio Nobel Robert Solow en el título de uno de sus últimos libros (de 1990), más que un auténtico mercado es una «institución social». Este gran economista ha dicho, por ejemplo, que si fuera cierta una teoría tan irrealista como la liberal, que explica el paro como resultado de una elección voluntaria entre trabajo y ocio, «esperaríamos que, por ejemplo, los bienes complementarios al ocio —como los palos de golf, la ropa de playa, los esquís y los cruceros al Caribe— aumentaran sus ventas en períodos de recesión, cuando se contabiliza mucho desempleo con respecto a períodos de prosperidad, en los que disminuye la tasa de desempleo. Pero no existen indicios de que ocurra una cosa tan divertida».[132]

Otros economistas han desarrollado teorías de alcance más limitado, las cuales indican que, en muchas ocasiones, el paro es el resultado de que las empresas prefieren mantener a sus plantillas con los salarios prefijados, aunque se pase por momentos de demandas de bienes y servicios bajas, lo

que hace que los salarios no puedan actuar como el mecanismo de ajuste neoclásico. Eso explicaría que sea tan difícil bajar de los niveles de paro una vez que se van alcanzando, porque se «enquistan» cuando no funcionan las variables de ajuste (los economistas, siempre dispuestos a dar un nombre complicado a los fenómenos que estudian, dicen que, en un mercado que se encuentra en esta situación, se produce «histéresis», que es la situación en la que algo o alguien se encuentra como consecuencia de su historia o de sus condiciones previas; en este caso, se entiende que la tasa de paro de un momento dado depende de la tasa de paro que haya habido antes).

Otro punto de vista alternativo al modelo neoclásico para explicar las causas del paro tiene que ver con la relación entre la productividad y el salario. Como dijimos, ese modelo asume la hipótesis de que el salario en competencia perfecta debe fijarse en función de la productividad del trabajo, pero otros economistas defienden que ocurre al revés: hay empresas que pagan salarios por encima del nivel de mercado porque saben que un salario más elevado no sólo les genera mayores costos, sino también mayores beneficios, ya que aumenta la productividad. Como demostraron Robert Solow y Janet Yellen, la actual presidenta de la Reserva Federal de Estados Unidos, si el esfuerzo y la aportación a la empresa de los trabajadores depende positivamente de su salario, la maximización de beneficios de la empresa no necesariamente exigirá la reducción del salario en situaciones de desempleo, sino todo lo contrario.

Por su parte, las corrientes institucionalistas insisten en que no se puede explicar el desempleo, como hacen los modelos comentados hasta aquí, limitándose a contemplar lo que ocurre en los mercados de trabajo, sino que hay que tener en cuenta variables como el tipo de organización industrial dominante, las condiciones existentes en el mercado de bienes que tienen que ver, sobre todo, con la distribución de la renta, la tecnología disponible, las estrategias de control empresarial, el papel de las empresas multinacionales o la regulación del mercado de trabajo, la cual nunca es competitiva ni neutra, sino que tiene casi siempre una estructura fragmentada e imperfecta.

Los análisis más críticos con todos los enfoques anteriores coinciden en considerar que el paro es, en realidad, un mecanismo de ajuste. Para los analistas de tradición marxista, los trabajadores desempleados constituyen un «ejército de reserva» que garantiza que los salarios sean más bajos. Para Michał Kalecki y otros economistas poskeynesianos, el despido y el desempleo tienen utilidad disciplinaria. Las ganancias de los empresarios serían mayores en un régimen de pleno empleo, decía Kalecki, pero, cuando éste se logra, el despido pierde su eficacia para imponer disciplina y sumisión, pues no constituye entonces ningún tipo de peligro ni amenaza: con pleno empleo, el trabajador despedido sabe que encontrará enseguida una nueva ocupación. Por eso, decía Kalecki, «los dirigentes empresariales aprecian más la "disciplina en las fábricas" y la "estabilidad política" que los beneficios»,[133] y por eso no reclaman a los gobiernos políticas que acaben con el paro. Una tesis que han reconocido explícitamente muchos economistas y políticos, como el que fuera ministro de Economía y Hacienda español Carlos Solchaga: «La reducción del desempleo, lejos de ser una estrategia de la que todos saldrían beneficiados, es una decisión que si se llevara a efecto podría acarrear perjuicios a muchos grupos de intereses y a algunos grupos de opinión pública».[134]

Parece claro, por tanto, que las discrepancias que hay entre los economistas a la hora de explicar las causas y los remedios del paro se deben en realidad a algo más que a controversias metodológicas o a puntos de vista diferentes sobre cuestiones concretas. Como hemos comentado en otros casos, se quiera o no, los errores o las ausencias de determinadas variables en el análisis económico no sólo tienen causas sino también propósitos. El análisis del trabajo y el desempleo en nuestras sociedades no puede realizarse sin poner sobre la mesa principios morales sobre la naturaleza del ser humano (¿podemos limitarnos a considerar que somos simples mercancías?), sobre las fuentes y expresiones del poder y de nuestra desigual capacidad de decisión y, por supuesto, sobre la preferencia que nos impulsa a la hora de buscar soluciones no sólo a la cuestión del trabajo y el ingreso, sino al modo de organizar nuestra convivencia y

nuestra vida en el planeta. Dichos análisis están cargados, por tanto, de contenido ético y de opciones políticas que es obligado poner al descubierto para no engañar a la gente.

37

¿Qué diferentes problemas produce la inestabilidad de los precios y qué consecuencias tienen?

La inestabilidad de los precios constituye un problema importante para cualquier economía, y puede manifestarse de diferentes formas: como subida continuada y fuerte de todos los precios, que es lo que se llama inflación; y, al contrario, y con menos frecuencia, como bajadas de distinta naturaleza en los precios, lo cual se denomina, según los casos, desinflación, inflación negativa o deflación.

Un primer problema que plantea la inestabilidad de precios es que podemos resultar «engañados» cuando nos preguntamos sobre el valor monetario de las variables económicas. Como los bienes y servicios son muy heterogéneos, para conocer el valor del producto nacional hemos de calcularlo en valores monetarios, multiplicando la cantidad de cada bien por su precio y sumando entonces el de todos. Pero, si los precios van variando cada año, resultará que nunca sabremos cuál es el valor real de producto. Si nos dicen que el PIB de un país fue de cien en 2015 y de 110 en 2016, ¿podemos deducir que se ha producido un 10 por ciento más de bienes y servicios? La respuesta es que no, porque podría haber ocurrido que el primer año se hubieran producido, por ejemplo, diez unidades de bienes a diez euros cada una, y en 2016, las mismas unidades, pero a once euros. En ese caso, no aumentó la producción, sino los precios.

Por esa razón, y para distinguir qué efecto es el que hace que varíe una magnitud, se distingue entre variables reales, o a precios constantes, por un lado, y variables monetarias, o a precios corrientes, por otro. Estas últimas son las que se calculan a los precios de cada año. En el ejemplo anterior, diríamos que el PIB a precios corrientes de 2016 es de 110 euros. Pero si queremos conocer el valor real, a precios constantes, de 2016, lo que

haremos será multiplicar la producción de ese año (cien) por los precios de un año que tomamos como referencia (supongamos que 2015). Entonces, el PIB real, o a precios constantes (de 2015), no será de 110, sino de cien (diez unidades por el precio de 2015, que es diez). En valores reales, la producción de 2016 no es mayor, sino igual a la de 2015.

La inflación es el tipo de inestabilidad de precios más frecuente y la que ha dado más quebraderos de cabeza a las economías a lo largo de la historia, habiéndose producido a veces con una magnitud tan grande que cuesta trabajo hacerse una idea de los efectos que causó. En Alemania, los precios subieron de uno a diez mil millones (10.000.000.000) entre enero de 1922 y noviembre de 1923, y en Zimbabue, entre marzo de 2007 y noviembre de 2008, subieron de uno a 897 trillones (897.000.000.000.000.000.000).

Pero no hace falta que se produzca una hiperinflación tan extraordinaria para que las subidas de precios sean un problema. Téngase en cuenta que los precios actúan como sistemas de señales en los intercambios de mercado, y que si sufren inestabilidad provocan inevitablemente conductas y decisiones equivocadas o que pueden producir problemas adicionales.

Si los sujetos perciben que los precios están subiendo, es muy posible que adelanten sus compras, pero eso, sin duda, hará que los precios suban aún más, produciendo posiblemente una espiral inflacionista. Los ahorradores que prevean inflación en un futuro próximo tratarán de resguardar sus recursos destinándolos a los llamados «valores refugio» (como el oro o las obras de arte), de precios más estables, pero seguramente mucho más improductivos. Esas conductas de defensa ante la inflación también presionarán al alza los tipos de interés, y eso seguramente producirá caídas de la inversión y del empleo. Y las subidas de precios también harán que la economía en general y las empresas que no puedan defenderse de ellas tengan más dificultades para competir en el exterior, de modo que la inflación también debilitará la demanda agregada.

La inflación también tiene un efecto distributivo complejo, pero que puede ser muy negativo para los diferentes sujetos económicos. Los trabajadores que no puedan defenderse con eficacia verán disminuir su

capacidad adquisitiva, y, en el caso de que lograran no verla disminuida, estarían transmitiendo esa pérdida o disminución a las empresas, que posiblemente verían caer su beneficio y reducirían puestos de trabajo. Quienes tengan dinero ahorrado lo irán perdiendo a medida que vayan subiendo los precios, quienes deban dinero deberán cada vez menos, y quienes hayan prestado recibirán menos cuando les vayan saldando las deudas.

Por otro lado, las bajadas de precios, aunque a primera vista se crea que pueden ser siempre positivas, pueden traer consigo algunos problemas importantes.

La desinflación es una disminución en los precios de carácter paulatino que se suele producir en algunos productos cuando van dejando de ser de vanguardia y van siendo sustituidos por otros más novedosos, tal y como suele ocurrir típicamente con los que son resultado de desarrollos tecnológicos (ordenadores, teléfonos inteligentes, etc.) o de inventos que se van sustituyendo periódicamente. Es, por tanto, un proceso que no puede considerarse problemático para el conjunto de la economía, porque suele ser lento y moderado, pero que podría serlo si fuera el resultado de un envejecimiento de la dotación de capital de la economía, por ejemplo.

La inflación negativa es una caída de los precios, con carácter momentáneo o coyuntural, de determinados bienes (perecederos por causas climatológicas, por ejemplo, o energéticos, por razones políticas o estratégicas de los productores). Por su carácter coyuntural, tampoco suele generar problemas, e incluso puede ser muy positiva si sirve para reducir costes y hacer más competitivas a las empresas o dinamizar la demanda y la actividad económica.

Por último, la deflación es la caída persistente (durante dos semestres) del nivel de precios, y constituye un problema económico importante no tanto porque caigan los precios (que en sí mismo podría ser positivo), sino porque es un síntoma de un desajuste global entre la oferta y la demanda. De hecho, se produce normalmente por la caída prolongada de la demanda agregada a consecuencia de la disminución en la capacidad de compra; por

ejemplo, a causa de una grave pérdida de ingresos o como consecuencia de un endeudamiento previo que obliga a dedicar la mayor parte de los recursos a desendeudarse.

Lo mismo que ocurre con la inflación, la deflación puede provocar una espiral si los sujetos económicos creen que los precios seguirán bajando en el futuro y deciden postergar su demanda, contribuyendo así a que los precios continúen bajando aún más a lo largo del tiempo.

Además, la deflación puede provocar un problema adicional que Irving Fisher descubrió y planteó por primera vez en 1933, cuando analizaba los efectos de la Gran Depresión de aquellos años: cuando se produce deflación, como está pasando últimamente en España y, en mayor medida y desde hace más tiempo, en Japón, las deudas aumentan su valor real (porque se mantienen en el precio anterior más elevado) y resulta más caro pagarlas, pudiendo llegar a ser imposible saldarlas si la deflación es muy acusada, lo que también pondría en apuros al sistema bancario.

Para medir todos estos movimientos en los precios, se utilizan índices de precios, como el índice de precios de consumo, o IPC; éste es el más conocido en España, y mide la evolución a lo largo del tiempo de los precios medios de una cesta de bienes y servicios que se consideran representativos del consumo de la población española.

Para calcular el IPC hay que determinar previamente cuál es la cesta de bienes cuyos precios se quiere seguir (que, como ya sabemos, debe ser representativa del consumo medio de una familia media del país). Después hay que ponderar su peso (puesto que no se le puede dar igual importancia, por ejemplo, al precio de los automóviles que al de la leche). Y finalmente se comprueba in situ cuál es su evolución mes a mes. Tras los cálculos necesarios del Instituto Nacional de Estadística, el IPC muestra cuál ha sido la variación del precios medio de los bienes que componen la cesta de bienes y servicios tomados en consideración.

Así, según los datos que proporciona el Instituto Nacional de Estadística, la tasa anual del índice de precios de consumo (IPC) fue del –0,8 por ciento, pero con notables diferencias entre sus diferentes componentes: –4,0 por ciento en transporte; –5,5 por ciento en vivienda (destacando la subida del 8 por ciento en electricidad); –1,6 por ciento en

ocio y cultura; 1,5 por ciento en alimentos y bebidas no alcohólicas (destacando la subida del 6 por ciento en frutas frescas); 1,2 por ciento en otros bienes y servicios; y 0,9 por ciento en hoteles, cafés y restaurantes. La llamada inflación subyacente (el índice general sin alimentos no elaborados ni productos energéticos) fue del 0,6 por ciento.

Aunque el IPC es el indicador más utilizado y conocido, también se calculan otros índices de precios, como el llamado deflactor del PIB que, a diferencia del anterior, refleja cómo varía trimestralmente el precio medio de todos los bienes de la economía y no sólo el de los de la cesta familiar. En España también se calculan otros índices, como: el índice de precios industriales, que, como su propio nombre indica, mide la variación mensual de los precios de los productos industriales sin la construcción; el de precios percibidos y pagados por los agricultores; el de precios de comercio exterior; y el de precios del sector servicios.

Disponer de un buen sistema estadístico que permita calibrar con confianza y exactitud el tipo de inestabilidad de precios al que se enfrenta una economía es muy importante para poder aplicar luego la política más eficaz posible.

Y es fundamental que la población confíe en estos indicadores, porque si no lo hace generará expectativas erróneas que pueden ser perversas si ellas mismas se van autocumpliendo y van llevando a la economía por la senda de espirales que, una vez que se han desatado, resulta muy difícil frenar. Si los sujetos económicos creen que el organismo oficial que calcula el índice de precios lo manipula para dar una impresión más favorable de la real, lo que harán será ajustar su comportamiento a esa expectativa, y no a los índices oficiales, y de esa forma se producirá el mismo efecto que si el índice reflejara lo que no refleja.

Además, la utilidad y la eficacia de las medidas de política económica que se adopten dependen de que la inestabilidad en los precios se haya detectado acertada y rigurosamente. Si los precios están bajando, es muy importante, por ejemplo, detectar si se trata de un proceso momentáneo o si va a ser persistente, lo que seguramente pueda deducirse del tipo de bienes que la estén reflejando principalmente. Si se trata de una inflación negativa, lo mejor será dejar que siga actuando, pues casi con toda seguridad, tendrá,

principalmente, efectos benévolos sobre la economía. Sin embargo, tratar esa inflación negativa con las armas con que se ha de hacer frente a una deflación más o menos importante (con bajadas en los tipos de interés, inyecciones de liquidez y aumento del gasto público, por ejemplo) quizá provocase un problema grave, porque podría generar un desajuste que hasta entonces no había aparecido. Y, por el contrario, si ante una deflación importante se actúa como si se tratase de una mera inflación negativa se la estará dejando pasar y alentando una depresión de la actividad económica quizá mayor con el paso del tiempo.

38

¿Cuáles son las causas de la inflación según la teoría económica?

Al igual que acabamos de ver en el caso del paro, no hay una sola respuesta de la teoría económica ante el problema de la inflación.

Los economistas keynesianos consideran que las subidas de precios se producen cuando hay un exceso de la demanda de bienes y servicios sobre la oferta (inflación de demanda). Lo normal sería que las empresas aumentaran inmediatamente su oferta cuando se produce el aumento de la demanda, para aumentar así sus ventas y sus beneficios. Pero puede ocurrir que la economía se encuentre ya en situación de pleno empleo y, por tanto, que no se pueda producir más; o bien que, incluso sin haber alcanzado el pleno empleo, no haya capacidad de respuesta en ese momento por parte de las empresas, ya que no siempre es posible aumentar la producción en el corto plazo; o también puede ocurrir que el aumento del consumo haya hecho que se agote el ahorro y que no haya, por tanto, suficientes recursos para la inversión que aumente la capacidad productiva. Y, en todos estos casos, el aumento de la demanda hará que haya escasez de bienes y, por tanto, que suban los precios.

Otra segunda explicación de la inflación, vinculada en este caso a corrientes de pensamiento liberales, es la que indica que se produce por presión de los costes y, más concretamente, de los salarios (inflación de costes). Cuando los salarios se elevan porque los trabajadores tienen gran capacidad negociadora, las empresas responden con subidas en los precios. La política contra esta inflación de costes deberá basarse entonces en medidas de moderación salarial y en el establecimiento de condiciones que rebajen el poder negociador de los trabajadores.

Una variante de esta explicación es la que proporcionan los economistas poskeynesianos, como Joan Robinson, quien señala que la inflación se produce porque los mercados no son competitivos y las empresas fijan los precios según su conveniencia, generalmente añadiendo un margen sobre los costes. Si no mejoran sus condiciones productivas, siempre que se produzca una presión en algún componente de su estructura de costes lo trasladarán sobre los precios para mantener su margen de beneficio; y para evitar esto último, por tanto, habrá que incentivar a las empresas para que actuén sobre esos cambios productivos antes que recurrir a subir los precios.

Los economistas monetaristas explican la inflación a partir de la ecuación cuantitativa que conocemos. Puesto que consideran que la velocidad de circulación del dinero es constante y que la producción es siempre la de pleno empleo, resultará que un aumento en la cantidad de dinero siempre hará que suban los precios. El gran defensor de esta tesis, Milton Friedman, lo expuso rotundamente: «El reconocimiento de que una inflación importante es siempre y en todos los sitios un fenómeno monetario representa sólo el inicio de una comprensión de las causas y soluciones de la inflación».[135]

Sin embargo, cuando comenzaron a coincidir altos niveles de paro y de subida de precios estas explicaciones más básicas tuvieron que hacerse algo más complejas y sofisticadas. Como comentamos anteriormente, si la tasa de paro real es más baja que la «natural», los trabajadores demandarán salarios más elevados, y eso producirá enseguida la inflación de costes que hemos comentado. Por eso se estableció la idea de que había una tasa de paro que, además de natural, era no aceleradora de la inflación, mientras que cualquier otra produciría inestabilidad en los precios. Es decir, que sería «obligado» aceptar una tasa de paro relativamente elevada para no provocar subidas de precios.

Pero muchos economistas más críticos han puesto de manifiesto las limitaciones de todas estas explicaciones de la inflación. Han señalado, por ejemplo, que la explicación keynesiana no puede explicar que en la realidad se produzca inflación cuando también hay desempleo; y también que la

explicación de costes se centra exclusivamente en los salarios sin mencionar el empuje a los precios que producen los beneficios u otros costes, como los financieros, los energéticos, los publicitarios, etc.

La explicación monetarista es considerada por los economistas de otras tradiciones como una pura tautología, es decir, que es cierta porque así se ha definido. Mantienen que, para poder afirmar que los aumentos en la masa monetaria son los que provocan subidas de precios, como se deduce de la ecuación cuantitativa, deben darse condiciones que no se dan en la realidad, o bien que son bastante irrealistas y se dan sólo en circunstancias excepcionales: que la nueva masa monetaria vaya a la economía y no se quede en los balances de los bancos o en depósitos del banco central; que si va a la economía se destine al consumo y no al ahorro; y que si va al consumo haya escasez de oferta. Porque, si ocurre todo eso y el incremento de masa monetaria se destina a comprar bienes y servicios que proporcione con suficiencia la oferta, no tienen por qué subir los precios.

Asimismo, señalan que las tesis relativas a la tasa natural de paro también se pueden poner en cuestión, porque igualmente se basan en presupuestos muy poco realistas, como el de las expectativas racionales, que implica que todos los sujetos tenemos información perfecta y gratuita y podemos predecir con exactitud el futuro; o la idea de que todos los mercados son de competencia perfecta.

Estas críticas han llevado a que otros economistas traten de explicar la inflación a partir de factores más reales y diversos. Estos consideran que la inflación se puede producir en realidad por la confluencia de circunstancias que tienen que ver con rasgos estructurales (por eso se habla de la inflación estructural) de las economías contemporáneas, como el predominio de mercados concentrados y con muy poca competencia efectiva, el gran peso de los gastos financieros, el mayor peso de los bienes importados, la ineficacia de muchas intervenciones estatales que implican costes elevados que se traducen a todos los precios de la economía (por ejemplo, por excesiva presión fiscal), el consumismo y la presión constante de la publicidad, así como la desarticulación sectorial, que hace que el aparato

productivo tenga componentes muy desiguales con actividades muy avanzadas y competitivas y otras mucho más atrasadas que generan sobrecostes y precios más elevados.

Y, por último, otros economistas añaden a todas estas circunstancias el hecho de que la economía capitalista se basa en un conflicto de base entre los intereses de los asalariados y los propietarios del capital, y entre los diferentes subgrupos de interés que se pueden distinguir claramente en su seno respectivo. Cada uno tiene aspiraciones diferentes, y eso hace que la vida social y económica sea en realidad una pugna constante por alcanzar un trozo más grande de la «tarta». Los precios se pueden considerar como el reflejo del ingreso que tendrá cada sujeto económico. Los de los bienes son los que recibirán quienes los vendan en los mercados. Los de los factores son, como ya sabemos, las rentas de sus propietarios. Todos ellos, los asalariados, los pequeños, grandes o medianos empresarios, los rentistas que venden o alquilan recursos naturales o maquinaria, instalaciones, vehículos…, todos se enfrentan por disponer de mayores ingresos, y eso se traduce en una presión constante sobre los precios de los bienes y servicios y de los factores que terminan provocando inflación si no hay mecanismos de equilibrio, de compensación y negociación social que establezcan una pauta de reparto que evite la presión constante.

En resumen, la teoría económica no proporciona una única explicación de las causas de la inflación, y creer que ésta es siempre de la misma naturaleza contraviene la evidencia histórica y no puede llevar a soluciones eficaces ni equitativas, como veremos enseguida. Muchos economistas creemos que resulta mucho más realista considerar que los procesos inflacionarios son complejos y que pueden estar causados por motivos diversos, no siempre coincidentes en todos los casos. Y, por tanto, que lo más correcto es analizar cada situación concreta para dilucidar de la manera más rigurosa posible su etiología. Y, sobre todo, que conviene no olvidar lo fácil que resulta caer en falacias del pensamiento que nos engañan y nos llevan a conclusiones erróneas. El hecho de que algo acompañe siempre a un fenómeno, o incluso que lo anteceda, no significa que sea su causa. Siempre que hay inflación debe haber aumentado la oferta monetaria, el dinero circulante, pero eso no quiere decir que dicho aumento haya sido la

causa última de la inflación. Como decía el profesor José Luis Sampedro, eso es algo así como decir que la causa del desbordamiento de un río fue que subió mucho su caudal. Sin duda debió ocurrir eso para que se desbordase, pero, para evitarlo, lo importante es saber las causas de esa subida de caudal.

39

¿Cómo se puede combatir la inflación y qué efectos tiene que se haga de un modo u otro?

Los remedios que se pueden utilizar para combatir un mal dependen lógicamente de cuáles sean sus causas. Por tanto, no hay medidas universales que sirvan para evitar que se produzca inflación, sino que se pueden utilizar unas u otras dependiendo necesariamente de los factores que se crea que la provocan.

Los keynesianos, que consideran que la inflación se produce por un exceso de la demanda agregada respecto a la oferta global que las empresas están dispuestas a llevar al mercado, proponen la adopción de políticas restrictivas, o bien fiscales que reduzcan el gasto público o aumenten los impuestos para disminuir la demanda, o bien monetarias, también restrictivas, que eleven el tipo de interés y produzcan así una disminución subsiguiente del consumo y la inversión (porque entonces resultará más caro financiarlos).

Puesto que los monetaristas consideran que la inflación es simplemente la expresión de un aumento desordenado de la oferta monetaria, lo que hay que hacer para combatirla es mantener bajo control la oferta monetaria.

Los economistas que consideran que la inflación está causada por desajustes estructurales de la economía propondrán medidas de más largo alcance que refuercen la competencia y la integración entre las diferentes actividades para evitar cuellos de botella que estrangulen la oferta en algunas fases de la producción. Quienes consideran que la inflación se desencadena por causas que tienen que ver con la posición privilegiada que en algún momento puedan tener los sujetos económicos (bancos, sindicatos, patronal, grandes empresas, sector público, etc.) o con determinados

comportamientos como el consumismo, reclamarán una regulación efectiva de todo ello o incentivos y desincentivos adecuados para evitar que se traduzcan en tensión sobre los precios. Y los economistas que explican la inflación como resultado de un doble proceso alcista —uno primero por cualquiera de las razones que conocemos, y otro posterior de ajuste ante esas subidas iniciales, con el fin de protegerse de su efecto empobrecedor— propondrán mecanismos que favorezcan e incentiven la negociación y el equilibrio entre los distintos grupos de interés para que sus aspiraciones (seguramente legítimas en todos los casos, pero no igual de dañinas en todos los casos) no terminen por producir los efectos negativos para casi todos que conlleva la inflación, sobre todo cuando se desboca.

Está claro, por tanto, que el análisis que se haga de las causas de la inflación es la clave de las políticas que se adoptan, y es fácil deducir que sus efectos sobre los diferentes sujetos económicos o grupos sociales no son ni mucho menos los mismos para cada uno de ellos. Cada tipo de política antinflacionista tiene unas consecuencias muy diferentes, sobre todo desde el punto de vista distributivo. Y eso queda especialmente en evidencia al analizar las consecuencias que ha tenido y está teniendo en los últimos años el asumir el control de la inflación como principal objetivo de la política económica.

Ya sabemos que la inflación es un problema muy serio que, cuando se produce, puede provocar perturbaciones muy graves en la actividad económica; y, por eso, mantener la estabilidad de los precios ha sido siempre uno de los grandes objetivos de las políticas económicas, junto al pleno empleo, el crecimiento económico, el equilibrio exterior (el «cuadrado mágico» de Kaldor) y la distribución equitativa de la renta.

Sin embargo, desde la década de 1980, se fue consolidando la idea de que combatir la inflación no era un objetivo más, sino el principal que debían perseguir las autoridades económicas y al que debían supeditarse los demás.

Desde el punto de vista doctrinal, ese cambio reflejaba el triunfo de las ideas monetaristas y liberales sobre el keynesianismo dominante desde el final de la segunda guerra mundial. Y, en particular, suponía abandonar la

obligación formal de mantener «altos y estables niveles de empleo», lo cual, según Nicholas Kaldor, fue «probablemente, la innovación más revolucionaria del siglo en la esfera de la administración pública».[136]

Cuando se inició el cambio de paradigma, a mediados de la década de 1970, las economías vivían fuertes tensiones inflacionistas como consecuencia de la subida de los precios del petróleo y del conflicto constante entre el capital y el trabajo para apropiarse de la mayor parte posible del ingreso. Y en ese contexto fue fácil que se consolidara la idea de que, ante todo, debía combatirse la inflación.

Pero aceptar —como se viene haciendo en los últimos años— que combatir la inflación es el principal objetivo de la política económica y que su origen es «siempre y en todos los sitios un fenómeno monetario» conlleva varias consecuencias inevitables.

En primer lugar, que el objetivo de crear el mayor volumen posible de empleo desaparece de la agenda de la política económica. En segundo lugar, que la tarea principal debería ser el control de los precios y, por tanto, el de los salarios, que, al fin y al cabo, no son sino el precio del factor trabajo. En tercer lugar, que las políticas fiscales y, en general, todas las manifestaciones del intervencionismo estatal no sólo eran innecesarias, sino contraproducentes. Como había señalado Friedman y más adelante los defensores de las nuevas teorías de las expectativas racionales, la política económica era innecesaria y sería suficiente, como ya comentamos, con una regla estricta que garantizara un crecimiento sostenido y bajo control de la oferta monetaria.

Finalmente, todo eso quería decir que la presencia de las autoridades representativas podía reducirse al mínimo a la hora de tomar decisiones económicas mientras que los bancos centrales independientes asumían el control de la situación para poner en marcha ese nuevo tipo de política monetaria.

Nicholas Gregory Mankiw resumía la idea años después en uno de los manuales de macroeconomía más utilizados por los estudiantes de ciencias económicas de todo el planeta: «La teoría cuantitativa del dinero establece que el banco central, que controla la oferta monetaria, tiene el control

último de la tasa de inflación. Si el banco central mantiene estable la oferta monetaria, el nivel de precios se mantiene estable. Si eleva rápidamente la oferta monetaria, el nivel de precios sube rápidamente».[137]

Las puesta en marcha de estos principios de actuación se traduce en dos medidas principales: por un lado, en la disminución de la masa salarial; y, por otro, en la tendencia al alza de los tipos de interés como consecuencia de la restricción monetaria. Y el efecto combinado de ambas medidas es la disminución de la demanda (como consecuencia del menor gasto en consumo), de la inversión (al encarecerse la inversión), del empleo (al disminuir las ventas) y del crecimiento económico. Los datos lo corroboran claramente. Las estimaciones realizadas por Angus Maddison, por ejemplo, demuestran que la tasa de crecimiento fue más elevada en los períodos de políticas keynesianas y neoliberales más intensas (1960-1980) que en los períodos en que predominaron las políticas neoliberales (1980-2000), tanto en los países más ricos de la OCDE como en los menos avanzados. En los primeros fue del 3,5 por ciento entre 1960 y 1980, y del 2 por ciento en el período 1980-2000. Y en los menos avanzados fue del 5,5 por ciento en la primera etapa, y del 2,6 por ciento en la segunda. [138]

Eso quiere decir que el objetivo y el resultado de la lucha contra la inflación que se está llevando a cabo en el mundo en los últimos años no es sólo que bajen los precios, que es lo que busca una política antinflacionista, sino también el freno de la actividad económica como medio de modificar la pauta de distribución de la renta bajando los salarios. Lo que se ha hecho con la economía ha sido como conducir un automóvil con el freno pisado para evitar que aumente de velocidad, una estrategia que ha provocado paro y salarios más bajos, y que ni siquiera favorece a todos los perceptores de rentas de capital en su conjunto. Sólo ganan las empresas que tienen una posición de fuerte privilegio y poder en el mercado y que disponen de clientes cautivos o de mercados en otros lugares de mundo. La inmensa mayoría de las empresas viven del consumo que deriva de la masa salarial, de modo que su disminución les perjudica. Pero las grandes corporaciones que tienen muchos países donde poder compensar la pérdida de poder adquisitivo o que venden bienes y servicios que tienen el consumo garantizado en la gran mayoría de los hogares sí pueden aprovecharse de

una política deflacionista de este tipo (porque seguirán vendiéndolos aunque baje el ingreso al haber más paro, por ejemplo). Así lo reconocía, por ejemplo, John Kenneth Galbraith: «Una rigurosa tentativa de control monetario a principios de la década de los ochenta en Estados Unidos contribuyó a la más grave recesión desde la Gran Depresión. Se eliminaron el poder sindical y la presión alcista resultante sobre los precios, ciertamente, pero esto se consiguió, en una parte considerable, restringiendo la fuerza económica e incluso la solvencia de los empresarios».[139]

Hoy día, en realidad desde hace años, la inflación es muy baja o incluso negativa, y en muchos países hay una auténtica deflación, mientras que los niveles de paro son elevados. ¿Por qué, a pesar de ello, se siguen manteniendo políticas deflacionistas? La respuesta no parece que pueda ser otra distinta a la que se acaba de exponer: lo que en realidad se persigue con estas políticas no es combatir la inflación (que está bajo mínimos), sino provocar artificialmente escasez de empleos para que bajen los salarios y para que el paro disminuya la capacidad de resistencia de las clases trabajadoras convirtiéndose en el potente instrumento disciplinario que es. Y, a partir de ahí, para que los beneficios puedan ser más elevados que nunca. En España, por ejemplo, estas políticas son las que han permitido que la masa salarial haya bajado en unos 150.000 millones de euros en casi cuarenta años, desde 1976 hasta la actualidad, según los datos de la Contabilidad Nacional.

Al encumbrar la inflación como único objetivo de la política económica a costa de provocar caída en la actividad y en el empleo, parece que se le da la razón a los economistas, que, como hiciera Harry Gordon Johnson, vienen afirmando desde años que «la falta de puestos de trabajo hoy día tiene que atribuirse a una decisión deliberada de las autoridades económicas».[140] Y quizá por eso se trata siempre de ocultar lo que hay detrás de estas políticas deflacionistas. Así lo reconoció claramente un asesor del gobernador del Banco de Inglaterra cuando comenzaron a ponerse en marcha estas políticas: «[…] descubrir los objetivos sería un ejercicio muy peligroso, los objetivos, o bien serían inaceptables para la opinión pública, o bien inadecuados para asegurar una reducción sustancial de la tasa de inflación, o bien ambas cosas a la vez».[141]

A pesar de ello, fueron muchos los economistas que supieron descubrir la razón y las consecuencias que se trataban de ocultar con este tipo de planteamientos destinados a hacer aparecer la lucha contra la inflación como una estrategia neutra e imprescindible para todos. Entre ellos está el premio Nobel James Tobin, quien ya en 1981 expresó con rotundidad lo que se podía esperar de este tipo de políticas: «[…] las redistribuciones de la renta, la riqueza y el poder del Estado a las empresas privadas, de los trabajadores a los capitalistas y de los pobres a los ricos».[142]

40

¿Hay que flexibilizar el mercado laboral y bajar los salarios para crear empleo?

Aunque combatir la inflación siga siendo, tal y como hemos explicado anteriormente, el principal objetivo de las políticas económicas, lo cierto es que el desempleo, y la falta de ingresos que conlleva, sigue siendo el principal problema económico en la gran mayoría de los países del mundo. Y la inmensa mayoría de los gobiernos, así como los grandes organismos internacionales que tan influyentes son a la hora de diseñar las políticas económicas nacionales, mantienen que para hacerle frente, para reducir el paro y poder crear empleos, lo que hace falta es reducir el coste del trabajo y eliminar todos los factores que puedan generar rigidez en los mercados laborales impidiendo precisamente esa necesaria moderación salarial. Es decir, que asumen sin mucho cambio las tesis liberales, a pesar de que otros enfoques teóricos y la realidad misma muestran que de esa forma no se termina generando empleo y que, por el contrario, hay otras políticas que sí pueden conseguirlo de manera más efectiva.

Por eso es importante conocer hasta qué punto está validada científicamente la tesis dominante y si realmente se puede decir que las políticas que se vienen aplicando en los últimos años tienen el respaldo de la evidencia empírica y del conocimiento científico.

La tesis principal que hoy día se mantiene como soporte de las políticas económicas es que, para generar empleos, hay que eliminar las rigideces que afectan a los mercados laborales en forma de presencia sindical, negociación colectiva, normas protectoras de los trabajadores, etc., porque, según se afirma, el análisis científico demuestra que tales rigideces

son las responsables de que existan altos niveles de paro. Pero esta tesis ha sido puesta en cuestión desde muchos puntos de vista y con bastantes evidencias contrarias.

Investigaciones empíricas como las de David Howell han evidenciado que, a menudo, las conclusiones que se utilizan para tratar de demostrar esta tesis de la rigidez como causante del paro serían otras si simplemente se utilizaran otros años de referencia o se entrelazaran las series estadísticas de un modo diferente. Y también han puesto de relieve que en la selección y medición de las variables institucionales que se consideran causantes de las rigideces hay una gran componente subjetiva.[143] Por ejemplo, Howell muestra que los resultados que se obtienen son diferentes si, en lugar de tomar el volumen de afiliación sindical como muestra del mayor o menor poder de negociación en el mercado de trabajo, se utilizan otras variables relativas a las formas de la negociación.

Otros autores, como Lucio Baccaro y Diego Rei, han demostrado que, en la mayoría de los casos, las variables institucionales que aparecen como causantes de las rigideces en los estudios convencionales sólo lo son significativamente cuando en los modelos no incluyen las circunstancias macroeconómicas de las que igualmente depende el nivel de empleo y desempleo.[144]

También son muy numerosos los trabajos, como los de Engelbert Stockhammer y los de Dean Baker, Andrew Glyn y John Schmitt, que han puesto de relieve que la presencia de las variables que supuestamente producen rigidez en los mercados de trabajo no modifican la tasa de paro que no acelera la inflación que ya comentamos anteriormente.[145] Y el economista francés Fitoussi y el premio Nobel Edmund Phelps han demostrado que en varios países el desempleo de equilibrio ha caído sin reformas que hayan eliminado rigideces, mientras que en otros se han hecho reformas para eliminarlas, pero no han afectado significativamente al desempleo.[146]

Olivier Blanchard y Justin Wolfers han señalado que los estudios que tratan de demostrar el efecto negativo de las instituciones y los derechos laborales sobre el empleo padecen una especie de «darwinismo económico», porque son el resultado de una selección muy depurada de las

variables hasta quedarse justo con aquellas que previamente se ha comprobado que sirven para demostrar la tesis que se busca justificar como soporte de las políticas flexibilizadoras.[147] A esa conclusión llegan al analizar la diferencia entre las tasas de paro de Portugal y España, a pesar de que ambos países tienen más o menos el mismo tipo de instituciones laborales; Blanchard lo reconoce claramente: «[…] no estoy seguro de que nuestras explicaciones sean mucho más que racionalizaciones a posteriori».[148]

Esa abundancia de análisis contrarios a las tesis flexibilizadoras es lo que lleva a Fitoussi a afirmar que, «a pesar de las creencias comunes, no parece que las instituciones desempeñen un papel importante para explicar el desempleo […], hasta ahora no hay evidencia de que las instituciones del mercado de trabajo sean responsables del alto nivel de desempleo en la Unión Europea».[149]

Incluso cuando se ha podido comprobar que hay factores de rigidez que claramente puedan estar relacionados con un paro más elevado, también se ha podido comprobar que esa relación es mucho menos potente que la que tiene el desempleo en relación con las condiciones macroeconómicas en las que se desenvuelve el mercado laboral.

En concreto, los análisis conducentes a mostrar que para crear empleo es imprescindible que bajen los salarios tienen una particular debilidad. La literatura económica que pone en cuestión esta tesis con datos empíricos es muy abundante, pero baste señalar dos ejemplos concretos. Por un lado tenemos las investigaciones de Engelbert Stockhammer y las de James Galbraith y Deepshikha Chowdhury, que han demostrado que la relación entre la evolución de los salarios y el empleo en Europa entre 1980 y 2005 ha sido justamente la contraria de la que defienden los economistas partidarios de la tesis liberal de recorte salarial como fórmula de crear empleo.[150] Los datos que proporcionan estos economistas muestran que no se puede afirmar que deben disminuir los salarios para que aumente el empleo, porque lo cierto es que, en el largo período estudiado (para Europa), lo que ha ocurrido ha sido lo contrario: el empleo ha aumentado cuando aumentaban los salarios, y se ha reducido cuando éstos han bajado. Y, por otro lado, como ya mencionamos en el capítulo 6, hay otro reciente

estudio de Jordan Brennan que ha demostrado, con datos referidos a un siglo y a Estados Unidos, que los períodos en los que ha habido mayor poder de negociación salarial —es decir, más rigideces en el mercado laboral— son los que han registrado más empleo, salarios más elevados, más inversión y tasas de crecimiento económico más altas. Asimismo, en 2004, una institución tan poco dada a veleidades heterodoxas como la OCDE publicó un índice de flexibilidad que proporciona conclusiones tan diversas que le obligó a reconocer que se pueden obtener resultados muy distintos en cuanto a niveles de empleo y paro con instituciones, normas y políticas semejantes, y viceversa. Es decir, que no hay una correlación clara entre más o menos rigideces y más o menos nivel de paro.

Un caso singular que muestra el empeño de las grandes instituciones por mantener tesis que no casan con la evidencia empírica en materia de empleo es el del salario mínimo.

El Banco de España suele ser defensor de la tesis de que aumentar el salario mínimo puede ser muy negativo para nuestra economía, a pesar de que ésta es una idea que no tiene suficiente respaldo científico. A finales de 2012, cuando el gobierno se planteaba una mínima subida del 0,6 por ciento, los medios de comunicación difundían titulares que decían: «El Banco de España: la subida del salario mínimo puede destruir empleo entre jóvenes y mujeres» (RTVE) o «El Banco de España avisa de que el incremento del SMI puede acarrear mayor destrucción de empleo» (Europa Press).

La evidencia empírica, sin embargo, demuestra que no se pueden hacer esas afirmaciones tan tajantemente. Un trabajo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de 1998 demostró claramente que los efectos de una subida del salario mínimo sobre el empleo juvenil es bastante modesto.[151] Los profesores Arindrajit Dube, T. William y Michael Reich publicaron en 2010 los resultados de una investigación en la que analizaron lo ocurrido en los últimos veinte años en Estados Unidos y demostraron que, lejos de impedir la creación de empleo, la subida del salario mínimo tuvo efectos positivos sobre el consumo y sobre el conjunto de la economía de aquel país.[152] En 2007, unos 630 prestigiosos economistas estadounidenses, entre ellos cinco premios Nobel,

firmaron un documento en el que reclamaban subidas del salario mínimo defendiendo que eso apenas tendría efectos negativos sobre el empleo y que, por el contrario, permitiría aumentar el bienestar de los trabajadores con bajo salario.[153] En España se ha demostrado que el efecto negativo del salario mínimo es escaso, muy desigual e incluso «estadísticamente despreciable» en algunos supuestos, o, en todo caso, con efectos negativos tan sólo para el empleo juvenil adolescente, efectos más bien condicionados por la situación del ciclo o por otros factores macroeconómicos, como ha ocurrido en España entre 2000 y 2008, cuando se ha tenido que concluir que no hay evidencias definitivas al respecto.[154]

Por el contrario, otros muchos análisis han mostrado, con datos disponibles de la realidad en diferentes países, que las subidas del salario mínimo, lejos de ser negativas, pueden ser muy positivas para la economía, porque: disminuyen las rotaciones en el empleo, y por tanto la temporalidad; aumentan la oferta de trabajo, ya que incentivan que se incorporen más personas a la búsqueda de empleo; incrementan la productividad; incentivan la innovación; mejoran la salud y las condiciones de vida de los trabajadores, lo cual reduce el gasto sanitario; disminuyen la pobreza; y aumentan el consumo y la demanda efectiva y, por tanto, el empleo. Incluso se ha podido comprobar que los incrementos en el salario mínimo en las empresas que tienen más abundancia de trabajadores con salario bajo o muy bajo no repercute apenas en sus costes laborales totales, porque suelen dedicar más cantidad a los grupos de salarios elevados.

Es cierto que cualquier mercado laboral en general y las empresas en particular, deben verse afectados cuando existen fricciones, rigideces, dificultades para encontrar empleos o para disponer de los trabajadores adecuados y en el sitio, el momento y con las condiciones deseados. Pero una rápida revisión de las posiciones teóricas y de la evidencia empírica que acabamos de hacer demuestra que las tesis que generalmente se dan como perfectamente validadas y fuera de toda duda son en realidad bastante débiles, discutibles y ampliamente cuestionadas. De hecho, las tesis flexibilizadoras que defienden los economistas liberales, según las cuales basta con reducir el coste del trabajo para crear empleo, están sometidas a una crítica común desde posiciones teóricas muy diversas, y no todas ellas

heterodoxas. Estas críticas coinciden en que afirmar que lo que hay que hacer para crear empleo es reducir su coste implica sostener que para cualquier tasa de crecimiento económico se puede crear tanto empleo como se quiera. O, dicho de otro modo, que la demanda de trabajo por parte de las empresas es infinita e independiente de cualquier otro factor relativo, por ejemplo, a la demanda o a lo que ocurra en el mercado de bienes y servicios en un momento dado o a lo largo del tiempo: si todas las personas que se encuentran paradas en España tuvieran la máxima formación posible y aceptaran salarios irrisorios, ¿serían todas ellas contratadas por las empresas españolas? Ésta es una hipótesis nada realista que justamente por eso no puede contrastarse en los análisis empíricos si no es dejando fuera variables incómodas o seleccionando sólo las que, bajo un específico tratamiento, corroboran lo que interesa dar por cierto.

El análisis de los economistas críticos con la tesis convencional flexibilizadora parte de presupuestos diferentes. Algunos de ellos, como el mencionado David Howell y Michel Husson, subrayan que, para sacar conclusiones más rigurosas, conviene utilizar mejor la tasa de empleo que la de paro, porque esta última es un concepto contable que puede disminuir sin que se estén creando empleos y lo que interesa conocer es la capacidad efectiva y real de una economía para crear empleos e ingresos. Y Husson ha demostrado que los registros de la tasa de paro no tienen relación con la marcha del empleo ni de la tasa de empleo, pero sí con la de crecimiento del PIB y, sobre todo, con el número de horas trabajadas. E igualmente ha demostrado que tampoco es evidente que la moderación salarial implique mayores tasas de crecimiento de la actividad, que a su vez lleven consigo mayores niveles de empleo, porque se comprueba que el crecimiento relativo de diferentes países depende de otros factores, como la naturaleza y la calidad de la inserción en los mercados mundiales, el tipo de cambio, la naturaleza de las políticas económicas, o el nivel de endeudamiento, entre otros.[155]

Dean Baker, John Schmitt y Laurence Ball demostraron hace tiempo que la evolución del empleo a largo plazo se explica mejor por las condiciones generales de la política económica que por la influencia de más o menos rigideces institucionales en los mercados laborales.[156] Una tesis

que ha sido confirmada últimamente por Engelbert Stockhammer y Simon Sturn a partir del efecto de la política monetaria.[157] E, igualmente, hay evidencias que relacionan claramente la creación de empleo con la inversión, con el ritmo de las innovaciones técnicas y, en general, con la evolución de la demanda. Y, viendo el asunto desde el lado de la pérdida del empleo, otros economistas han mostrado que no son las rigideces lo que mejor explica que se destruya, sino factores como la evolución de los tipos de interés, el coste del capital, la «monomanía» —en expresión de James Galbraith y Deepshikha Chowdhury— del Banco Central Europeo (y, antes, del Bundesbank) para aplicar políticas de austeridad en Europa, o la «autoinfligida» política macroeconómica destinada a frenar el crecimiento.[158] Stockhammer y Klär han comparado el efecto sobre el empleo y el paro de las variables ligadas a la acumulación y de las relacionadas con los mercados de trabajo que según las tesis ortodoxas causan rigidez y desempleo, mostrando que las primeras explican la evolución del empleo y el paro con mayor consistencia estadística que estas últimas.[159] Incluso desde enfoques más próximos a las tesis ortodoxas, Blanchard y Wolfers han señalado, en la investigación mencionada más arriba, que las variables institucionales del mercado de trabajo influyen en el empleo en tanto que no reaccionan adecuadamente a los *shocks* macroeconómicos que se van produciendo.

En definitiva, es muy aventurado creer que lo que hay que hacer hoy día para crear empleo y evitar que aumente la tasa de paro es seguir la tesis dominante, la cual consisten, simplemente, en desregular los mercados laborales, eliminar derechos y reducir salarios. Como hemos señalado, hay multitud de evidencias, curiosamente apenas citadas en los trabajos que defienden las tesis dominantes, que al menos deberían hacer dudar a quienes busquen de buena fe soluciones al drama del desempleo.

41

¿Hay que bajar los salarios para ser más competitivos?

En el marco de la internacionalización progresiva de las relaciones económicas se ha generalizado la idea de que la moderación salarial no es sólo el prerrequisito para crear empleo (como ya hemos expuesto), sino también el instrumento que puede permitir que las empresas y las economías sean cada vez más competitivas en los mercados internacionales. Pero, al igual que ocurre con la tesis de la necesaria desregulación de los mercados laborales, hay muchas evidencias en sentido contrario que deberían llevarnos a ser, al menos, bastante escépticos con este tipo de propuestas.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que, aunque se pudiera aceptar que las rebajas de costes pueden tener sin duda un efecto positivo sobre las ventas y el empleo en las actividades o sectores de la economía que están abiertos a la competencia, no todas las empresas o sectores se encuentran en esa situación. Siempre habrá una parte de la actividad económica orientada al mercado interno que, lejos de estar en mejores condiciones de crear empleo cuando se reduce la masa salarial, se enfrentará a más dificultades cuando eso se produzca, puesto que disminuirá la demanda efectiva a la que pueden ofrecer su producción para venderla.

El error proviene de contemplar el salario solamente en su dimensión microeconómica, como componente del coste, y no en la macroeconómica, como una determinante fundamental de la demanda efectiva.

En segundo lugar, tampoco se puede olvidar que la competitividad no depende sólo de los costes salariales, sino también y, sobre todo, de la adecuación de los procesos productivos a la norma tecnológica dominante, que es la que determina la relación trabajo/ capital existente en cada

momento. Y, en todo caso, no depende simplemente de los salarios, sino de la productividad, o, más exactamente, de la relación entre ambos. En ese sentido, hay que resaltar que una estrategia de moderación del coste salarial tiende a desincentivar la innovación y, por tanto, la productividad, sencillamente porque hará que no compense la inversión en factores que se encarecen relativamente cuando el trabajo se abarata constantemente.

En tercer lugar, porque ni el crecimiento de la actividad (que sí es influyente en la generación de empleo, como ya hemos visto demostrado por multitud de evidencias empíricas) ni incluso el del comercio exterior vienen determinados exclusivamente por la competitividad. También por factores como el tipo de cambio, la naturaleza y calidad de la especialización de cada país o por otros exógenos que intervienen en las coyunturas concretas, como los equilibrios geoestratégicos, los pactos internacionales e incluso la inercia en la posición internacional de los diferentes países, entre otros.

Prueba de ello son los datos que ofrecen los investigadores Sylvain Broyer y Costa Brunner, del banco francés Natixis, que demuestran que la evolución de las cuotas de mercado intraeuropeas no tiene nada que ver con la competitividad por vía de los costes. Según estos autores, entre 1998 y 2008, la cuota de Francia disminuyó, mientras que su competitividad permanecía estable; la de Italia cayó, de acuerdo con su competitividad; pero la de España se mantuvo, aunque en ese período registró menos competitividad que Italia; y la de los Países Bajos subió, a pesar de perder competitividad.[160]

Como señalan estos autores, para que las cuotas de mercado de los diferentes países respondieran a sus distintos niveles de costes, esto es, para que se pudiera producir el efecto que se pretende alcanzar con las medidas de ajuste salarial, tendría que suceder que todos los países de la zona exportaran los mismos productos y que fuesen perfectamente sustituibles, que es justo lo contrario de lo que ocurre no sólo en Europa, sino en casi todos los países.

Por tanto, no se puede sostener como un principio cierto y seguro que la moderación salarial genere siempre ganancias de competitividad, y tampoco que estas tengan siempre y automáticamente como efecto una

mayor creación de empleo en la economía.

La tesis ortodoxa, según la cual la reducción salarial es la garantía de la generación de empleo por las razones apuntadas, también se pone en cuestión si consideramos, como ya he señalado, que para analizar la relación entre salarios y empleo, a través del crecimiento de la actividad y de la competitividad, hay que tener en cuenta la productividad. Es lógico: las empresas, cuando valoran si les compensa adquirir un factor como el trabajo, no sólo toman en cuenta los euros que tendrán que pagar por usarlo durante un tiempo determinado, sino la cantidad de producto que obtendrán de ese factor en ese período de tiempo, es decir, su productividad.

Un sencillo ejemplo de Michel Husson ayudará a entender esta idea que puede parecer a primera vista paradójica. Para entenderlo, sólo hay que comprender previamente una relación macroeconómica muy sencilla: el crecimiento del producto tiene que ser el resultado de utilizar más trabajo o de que éste sea más productivo. Por tanto, podemos afirmar que el porcentaje en que varía el producto (el PIB) tiene que ser igual al porcentaje en que varía el empleo más el porcentaje en que varía la productividad. Y, por tanto, resulta que la variación en el empleo será igual a la variación del PIB menos la variación de la productividad.[161]

Pues bien, sabido esto, supongamos un país A y un país B que tienen un mismo crecimiento del PIB, del 2 por ciento, pero cuyos incrementos de la productividad son diferentes: en el país A es del 0,5 por ciento, y en el país B, del 2 por ciento. Supongamos también que en el primero esa ganancia de productividad la absorbe totalmente el crecimiento de los salarios, mientras que en el segundo sólo la mitad del incremento de la productividad se dedica a incrementar el salario. En el país B, por lo tanto, es donde ha habido una mayor moderación salarial, pues se renuncia a la mayor parte del producto creado con el trabajo.

Pero ahora calculemos el crecimiento del empleo que se va a dar en cada país. En el país A será la variación del PIB (2 por ciento) menos la variación de la productividad (0,5 por ciento), es decir que el empleo crecerá el 1,5 por ciento. En el país B, la creación de empleo será la variación del PIB (2 por ciento) menos la variación de la productividad (2 por ciento), es decir que no habrá crecimiento, ya que la variación será del

cero por ciento. El país B ha hecho una gran esfuerzo de moderación salarial, pero, como habíamos adelantado, no le ha servido para crear empleo.

Este sencillo ejemplo muestra que la mayor capacidad de creación de empleo depende en mayor medida de la capacidad de crear actividad y no de la mayor moderación salarial. Pero, además de eso, hay que tener en cuenta otra cuestión.

Cuando hablamos de la competitividad de toda la economía tenemos que referirnos a la productividad en la producción de bienes y servicios muy variados y cuyo montante en unidades físicas no se puede mezclar. Y, al hacerlo, también se pone en cuestión la tesis de que la moderación salarial garantiza ganancias en competitividad. Es por eso que, para hablar de competitividad, no se puede utilizar sólo el coste salarial, sino los llamados costes laborales unitarios. Éstos, según la definición de la OCDE, son los que miden el coste medio del trabajo por unidad de producto, y que se calculan dividiendo los costes laborales totales entre la producción total. Por tanto, los costes laborales unitarios también indican la parte del producto que va a los salarios, mientras que el resto va a los beneficios, por lo que reflejan también la distribución de la renta primaria.

Pues bien, los economistas Jesús Felipe y Utsav Kumar han demostrado que reducir salarios en países como Irlanda, Grecia, Italia, Portugal o España, a los que se recomienda esa estrategia para ser más competitivos, no genera creación de empleo si se tiene en cuenta que los costes laborales unitarios han aumentado, pero por incrementos en los precios y no en los salarios.[162] Eso significa que, incluso si se aceptara que los costes laborales unitarios son los determinantes de la competitividad, y que ésta lo es del empleo (que, como hemos observado, es una tesis sin suficiente evidencia empírica que la sostenga), no se podría afirmar que la medida más adecuada para reducirlos fuera sólo bajar salarios, sino que más bien habría que intervenir en la componente precios, que depende de otros factores.

Para comprobar las conclusiones erróneas a las que puede llevar el planteamiento convencional centrado en reclamar salarios cada vez más bajos para ser competitivos, puede valer una anécdota que publicó en su día

el *Frankfurter Allgemeine Zeitung*.

Según este diario alemán, el presidente de la República francesa, François Hollande, reclamó en una reunión, celebrada el 14 de marzo de 2013, que se pusiera fin a las políticas de austeridad. Como respuesta, el gobernador del Banco Central Europeo, Mario Draghi, le presentó unos gráficos que mostraban la evolución de la productividad y de las retribuciones salariales en diferentes países europeos, y con ellas dejó «completamente callado» al presidente francés: «Lo que hace falta en países como Francia, España, Portugal, Grecia, Italia, Irlanda… es reducir los salarios para disminuir la brecha tan grande que existe entre ambas variables», le dijo Draghi, mostrándole sus gráficos supuestamente inapelables.

Pero resultó que tales gráficos se encontraban publicados en la web del Banco Central Europeo, lo cual dio la posibilidad de comprobar el inmenso error en el que se basa la política económica que defiende Draghi como máxima autoridad económica europea.[163] Fue el profesor de política macroeconómica Andrew Watt quien descubrió que los gráficos con los que el presidente del Banco Central Europeo trató de convencer a los demás líderes europeos reflejan el crecimiento de la productividad entre 2000 y 2011 en términos reales (es decir, una vez descontado el efecto de la subida de precios) y el crecimiento de los salarios entre dichos años en términos nominales (es decir, sin descontar dicho efecto).[164]

En los gráficos se comprueba que hay países con superávit (Alemania, Austria, Bélgica, entre ellos) y otros con déficit (Francia, España, Portugal, Grecia, Irlanda e Italia), y se observa que la brecha entre el crecimiento de la productividad y el de los salarios es menor en los primeros y más grande en los segundos. Y de ahí deducía Draghi, como señalamos, que lo que hay que hacer en estos últimos países es bajar los salarios.

Pero, como advirtió el profesor Watt en su artículo, comparar así estas variables (es decir, una en términos reales y otra en términos nominales) es completamente absurdo. Si en lugar de comparar mal el crecimiento de la productividad y de los salarios, como hace Draghi, se comparasen bien, la conclusión a la que se llegaría, como señala Watt, sería otra muy distinta, por una razón bastante sencilla. Si un país sigue la norma de inflación

impuesta por el Banco Central Europeo (1,9 por ciento), no puede darse un paralelismo entre la evolución de la productividad real y la evolución de los salarios nominales (como pide Draghi), sino una diferencia progresiva y acumulada cada año de ese 1,9 por ciento. La razón es fácil de entender: a la productividad *real* que enseña Draghi hay que descontar ese 1,9 por ciento si se la quiere comparar con el salario *nominal* (que no tiene en cuenta la inflación). O, al revés, subir el 1,9 el salario nominal. Y eso hay que hacerlo en los doce años de la serie.

Por tanto, en los gráficos de Draghi (que comparan valores nominales con reales) no puede haber coincidencia entre productividad (real) y salarios (nominales), sino que —en el caso ideal, en el que se ajusta a la norma europea— debe haber entre ambas series una diferencia del 28 por ciento. De ahí se deduce entonces que las gráficas de Draghi reflejan justo lo contrario de lo que él afirmó para acallar a Hollande: los países que según Draghi han incumplido la norma y deben ser «castigados» con bajos salarios (como Francia, e incluso España) han estado en realidad más cerca de la norma de estabilidad que impone la propia institución que Alemania, a la que pone de ejemplo virtuoso.

Efectivamente, según se desprende de los gráficos de Draghi, tanto Francia como España registran una brecha por arriba de un 32 por ciento aproximadamente (es decir, cuatro puntos por encima de la norma, que debiera ser del 28 por ciento), mientras que Alemania tiene una brecha entre salarios nominales y productividad real de un 10 por ciento, es decir, dieciocho puntos por debajo de la norma.

Por tanto, lo que se deduce de los datos de Draghi no es que en Francia o España los salarios hayan crecido demasiado por encima de la productividad y deban bajar (si se toma como referencia la norma de estabilidad impuesta por el propio Banco Central Europeo), sino que en Alemania los salarios han crecido demasiado por debajo de la productividad. Y al estar por debajo de ella, Alemania no se convierte en un ejemplo a seguir, sino en una causa del desequilibrio dentro de la unión monetaria que ha sido un factor principal de la crisis.

Y, finalmente, todo ello muestra, dice Watt, que «un decisor económico esencial de la Unión Europea ignora los conceptos económicos de base que utiliza o bien los utiliza introduciendo intencionadamente un error —por no decir más— a fin de forzar a los demás a seguir una política conforme a sus preferencias ideológicas, pero contraria a la estabilidad y a la recuperación de la zona del euro y, en este caso particular, no conforme a su mandato constitucional».

Un ejemplo tan real como la vida misma de cómo la «ciencia» económica se utiliza con toda ligereza en la disputa política para beneficiar en mayor medida a unos países o grupos sociales en perjuicio de otros. Nunca ha sido más cierta la necesidad de estudiar dicha ciencia para no dejarse engañar por los economistas, tal y como sabemos que aconsejó Joan Robinson. De hecho, si el presidente francés tuviera una buena formación económica no hubiera sido engañado por el economista Mario Draghi.

42

¿La deuda pública frena el crecimiento económico?

La acumulación de deuda pública y privada es un problema económico de extraordinaria envergadura. Cuando está en continuo crecimiento, como pasa desde hace años en todo el mundo, hay que dedicar cada vez más recursos para amortizarla, en perjuicio así de los recursos que se necesitan para poner en marcha la actividad económica. Por eso puede decirse que la deuda es una verdadera esclavitud, y por eso es tan importante conocer bien sus causas para tratar de evitarla en la mayor medida posible.

En los últimos años, como casi siempre después de que se producen crisis importantes, el nivel de deuda ha aumentado en todo el mundo. Cuando se ultimaba la redacción de este libro, a mediados de 2016, la deuda mundial total era de unos doscientos billones de dólares, cincuenta y siete más que en 2007. Y la deuda de los Estados representaba algo más de la cuarta parte del total (unos 56,5 billones de dólares, más del doble de la que había en 2005, que era de 26 billones de dólares).

La deuda actual representa unas tres veces más que el producto mundial total. Así, con un endeudamiento tan impresionante, resulta lógico que muchos economistas no dejen de preguntarse sobre los efectos que la deuda tiene sobre la actividad económica y, en particular, sobre el crecimiento económico. Sus respuestas son elocuentes de lo difícil que resulta llegar a conclusiones ampliamente aceptadas a la hora de diseñar y aplicar las políticas económicas.

La idea más generalizada es la que defienden los grandes organismos internacionales y la que viene inspirando la actuación de los gobiernos: consideran que, a partir de un determinado nivel de deuda, ésta se convierte en una carga muy negativa, y que eso comienza a afectar al crecimiento.

La justificación teórica es antigua, y viene de David Ricardo, quien formuló lo que luego se ha conocido como el teorema de la equivalencia. Ricardo decía que, cuando se endeuda, el Estado tendrá que establecer impuestos o emitir títulos, pero que deberá pagar éstos en algún momento, y que entonces tendrá que establecer impuestos. Es decir, que un incremento de deuda supone impuestos ahora o mañana y que, por esa razón, la deuda puede que no incremente el producto. Más adelante, en 1974, Robert Barro desarrolló esta idea aplicando la teoría de las expectativas racionales. Suponiendo que las familias son como una especie de dinastía a lo largo del tiempo, que los mercados son perfectos y que todos los sujetos tienen perfecta información, resultará que, si el Estado emite deuda, los sujetos «anticiparán» la subida de impuestos necesaria y, como decía Ricardo, no habrá efecto sobre el crecimiento, o el que haya será negativo.

Pero el argumento que en los últimos años ha servido como soporte justificativo para imponer políticas económicas orientadas con prioridad absoluta a frenar el crecimiento de la deuda poniendo límite a los déficits públicos es el desarrollado por Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff.

En un libro que pronto se convirtió en bestseller (calificado por *The Wall Street Journal* como el más importante de los libros de economía publicados en 2009), así como en un artículo posterior, estos dos economistas analizan la experiencia financiera de los últimos ocho siglos y las crisis ocurridas desde 1800 hasta ahora, y llegan a una conclusión fundamental: cuando se supera un nivel de endeudamiento del 60 por ciento del PIB en los países emergentes y del 90 por ciento del PIB en los más avanzados, el crecimiento económico se deteriora.[165]

La tesis se convirtió en el paradigma a obedecer como demostración palpable del daño que hace a largo plazo el crecimiento de la deuda.

Sin embargo, no se ha tardado mucho en poner de relieve algunas inconsistencias importantes de su investigación que permiten afirmar que la deuda no es la causa del escaso crecimiento, sino que es justamente lo contrario, su consecuencia: es el débil crecimiento —sobre todo, cuando éste se basa en el endeudamiento— lo que «acelera» el incremento de la deuda.

Los investigadores Thomas Herndon, Michael Ash y Robert Pollin han estudiado la base de datos de Reinhart y Rogoff sobre los países estudiados y han descubierto algunos errores importantes. El primero, que excluyen a algunos países (como Australia, Austria, Bélgica, Canadá y Dinamarca) que casualmente tienen deuda elevada, pero también un fuerte crecimiento económico. El segundo, que en el estudio se da menos peso a los países que tienen niveles permanentes de deuda elevada que a los que tienen momentos coyunturales de crisis con deuda elevada. Y, para colmo, que incluso hay un error de cálculo en la hoja de Excel que utilizan para obtener las conclusiones.[166]

Al aplicar correctamente los datos, Herndon, Ash y Pollin obtienen un resultado bastante distinto al de Reinhart y Rogoff: los países con un nivel de deuda superior al 90 por ciento del PIB registran un crecimiento promedio del 2,2 por ciento.

Con independencia de esa crítica metodológica, la tesis de que el crecimiento del porcentaje de deuda sobre el PIB es una rémora para el crecimiento, tal y como la defienden Reinhart y Rogoff, se pone en cuestión por otras razones.

En primer lugar, porque de su mismo estudio se deduce que países que tienen niveles de deuda del 60-90 por ciento del PIB tienen ritmos de crecimiento mayores que los que tienen deuda del 30-60 por ciento del PIB, lo cual no es compatible con la idea de que el crecimiento del endeudamiento es lo que frena el crecimiento.

En segundo lugar, porque, en bastantes países, el crecimiento no baja cuando se sobrepasa el nivel del 90 por ciento sobre el PIB de endeudamiento, lo que claramente indica que debe haber otros factores que expliquen el deterioro del PIB.

En tercer lugar, porque el hecho de que altos niveles de endeudamiento vayan acompañados de debilidad en el crecimiento del PIB no puede ser interpretado como que es la deuda la que frena el crecimiento. Puede ser al revés, como ha ocurrido precisamente en esta última crisis económica. No puede decirse que en la gran mayoría de las economías, como en la española, haya sido el incremento de la deuda lo que ha frenado el crecimiento, sino que ha ocurrido al revés.

En cuarto lugar, se critica que las conclusiones de Reinhart y Rogoff que tan apresuradamente se tomaron como guías para aplicar políticas llamadas de austeridad, con grandes recortes en el gasto, no se adoptan sin tener en consideración factores que son esenciales para poder deducir los efectos de la deuda. Yeva S. Nersisyan y L. Randall Wray destacan que los países que disponen de moneda propia, que emiten deuda en ella y que no están sometidos a tipos de cambio fijos no tienen por qué tener nunca problemas de deuda, ya que podrán financiarla siempre sin dificultad, o al menos sin debilitar su demanda y su crecimiento (aunque podrían tener, según las condiciones, algunos problemas de precios). Por tanto, para poder concluir algo más sobre la relación entre endeudamiento y crecimiento hay que tener en cuenta variables como éstas para poder obtener conclusiones rigurosas.[167]

Otra investigación realizada por investigadores tanto universitarios como del Fondo Monetario Internacional y de la Reserva Federal de Dallas también pone en cuestión la tesis de Reinhart y Rogoff. Su estudio muestra que hay muchos países que tienen problemas de crecimiento y endeudamiento a pesar de que su nivel de deuda respecto al PIB es bajo, y que hay otros países con gran endeudamiento que no sufren problemas de crecimiento, y eso les lleva a pensar que hay que tener en cuenta otros factores, tales como la profundidad de sus mercados financieros, el grado de cumplimiento previo de sus obligaciones financieras o incluso su régimen político, además de otros como la evolución de los tipos de interés, el estado del ciclo económico o la evolución de los precios. Afirman que el nivel de deuda sobre el PIB no es realmente lo que influye sobre el crecimiento a largo plazo, sino más bien su trayectoria. Y concluyen diciendo que sus «resultados implican que el déficit fiscal keynesiano para estimular el crecimiento no necesariamente tiene consecuencias negativas a largo plazo para el crecimiento del output, siempre y cuando se combine con una política fiscal creíble respaldada por acciones que reduzcan la deuda a niveles sostenibles».[168]

Ya hemos dicho que lo que suele ocurrir es que la deuda se convierte en una gran esclavitud y que, en realidad, es un gran negocio de los poderosos y, en particular, de la banca. Es una carga que se hace

insoportable si no se gobierna con gran responsabilidad y libertad. Y no se trata de defender que se incremente sin cesar, sino de mostrar cómo se ha generado un tipo de sabiduría económica instrumental que no dice lo que en la realidad sucede.

Resolver con rigor y honestidad esta casi radical diferencia de posiciones es fundamental. No se trata de una mera confrontación académica, sino de dilucidar algo muy importante para la economía y el bienestar de las personas. Si se sigue creyendo que la deuda es la causa de la caída de la actividad económica, del empleo y del ingreso, es lógico que, ante todo, se trate de reducir, recortando con el gasto y aumentando impuestos para acabar con los déficits. Pero, si es cierta la tesis contraria, es decir, que la deuda es más bien una consecuencia de un tipo de actividad que genera lo que François Chesnais llama «crecimiento por endeudamiento»,[169] y la deuda no es la causa sino el resultado de un modelo de crecimiento que la crea, entonces, con esas políticas de freno, lo único que se conseguirá es que siga aumentando la deuda en un marco, además, de crecimiento económico cada vez más limitado…, el cual sigue aumentando la deuda.

Una vez más nos encontramos con una política que se enuncia como inevitable y científicamente justificada pero que termina dando como resultado justamente lo contrario de lo que decía que iba a conseguir. En este caso, aumentar la deuda en lugar de disminuirla. Un nuevo «error» que hay que escribir entre comillas desde el momento en que se sabe que la deuda es el negocio y lo que da beneficio y más poder a los bancos, las entidades ya de por sí más poderosas del planeta.

43

¿La deuda pública aumenta porque vivimos por encima de nuestras posibilidades y porque el Estado derrocha?

Ante el incremento continuado de la deuda en los últimos decenios, y más aún cuando se desborda durante la crisis, los organismos internacionales y la mayoría de los gobernantes han generalizado una explicación de la mano de los economistas más convencionales y vinculados a los grandes grupos de poder: el endeudamiento tan elevado se ha producido porque «se ha vivido por encima de las propias posibilidades» y por el derroche de las administraciones públicas.

Ésta es una idea que se ha podido oír cientos de veces, con esa expresión literal, y de la que por pura lógica se deduce que la política económica adecuada debe consistir en imponer austeridad y controlar o incluso castigar a los derrochadores.

Sin embargo, los datos indican que se trata de un juicio muy poco riguroso, bastante injusto y muy negativo como inspirador de la política económica. En primer lugar, porque supone mezclar a grupos e intereses sociales muy diferentes, con grandes diferencias de rentas, riqueza y comportamiento económico, para generalizar que todos ellos por igual han derrochado recursos. En segundo lugar, porque no responde a la realidad. Y, en tercer lugar, porque hay multitud de evidencias históricas que demuestran que con esa idea como principio se termina incrementando la deuda que aparentemente se desea combatir.

No se puede negar que en los años previos a la crisis se produjo un incremento impresionante de la deuda, y no sólo en España, sino en todos los países del mundo, pero es necesario considerar qué sujetos económicos la generaron en mayor o menor medida y quiénes se beneficiaron en mayor medida de ellos.

Según los datos oficiales del Banco de España, en 2008, cuando la economía ya cambió claramente de tendencia por la crisis, la deuda acumulada por las familias representaba el 25 por ciento de la deuda total de todos los agentes económicos y el 35 por ciento de la deuda no financiera (excluida la de los bancos, es decir, sólo la de las familias, la del sector público y la de las empresas no financieras). A las empresas no financieras les correspondía el 33 por ciento de la deuda total, así como el 47 por ciento de la no financiera. Al sector público, el 11,8 por ciento de la deuda total y el 16 por ciento de la no financiera. Y a las entidades financieras, el 30,3 por ciento de la deuda total.

Por tanto, no todos los sujetos económicos se habían endeudado de la misma manera para vivir «por encima de sus posibilidades».

Además, en el caso de las familias, hay que señalar que no todas las familias acumulaban niveles semejantes de deuda. Casi exactamente la mitad de las familias españolas (49,1 por ciento) no estaban endeudadas en 2008, y también en este aspecto había grandes diferencias según sus niveles de renta.

Si se dividen las familias en cinco grupos de renta (de mayor a menor), resulta que, entre las que se encontraban en 2008 en el grupo quinto, el de ingresos más bajos, sólo había un 16,5 por ciento de familias endeudadas. En el cuarto grupo, ese porcentaje subía al 42,3 por ciento, y para el resto oscilaba entre el 61,2 por ciento, de los grupos tercero y segundo, y el 66 por ciento, del primer grupo, el de mayor renta. Está claro, pues, que no todas las familias se habían endeudado por igual para vivir, como se dice, por encima de sus posibilidades. Los mayores niveles de endeudamiento de las familias correspondían claramente a las de mayor nivel de renta.

Por otro lado, es muy importante tener en cuenta que la mayor parte de la deuda acumulada por las familias (el 59,6 por ciento) correspondía a hipotecas, y que también en este caso hay diferencias notables entre las familias. Para el 73,4 por ciento del 40 por ciento de las familias con menor nivel de renta, esa hipoteca se dedicaba únicamente a financiar su vivienda habitual. Y eso sólo ocurría en el 46,4 por ciento de las familias del grupo de más renta.

Parece evidente, por tanto, que el incremento de la deuda no puede considerarse como un efecto del haber vivido por encima de sus posibilidades en la gran mayoría de las familias españolas. Sobre todo, si además se tiene en cuenta que el precio de las viviendas que adquirían (y, por tanto, el montante del crédito hipotecario con el que tenían que cargar) lo establecían las empresas tasadoras propiedad de los propios bancos que financiaban, y a los cuales les interesaba que fuese lo más alto posible, no así a las familias.

Algo parecido se puede decir de la deuda pública. Es evidente que la administraciones públicas han realizado gastos que en demasiadas ocasiones han sido innecesarios, pero no puede decirse que eso haya sido la causa de nuestro alto nivel de deuda pública, ya que el gasto público español es de los más bajos de Occidente. En 2008, la deuda pública sólo representaba, como acabamos de decir, el 11,8 por ciento de la deuda total española, y, a finales de 2007, España tenía uno de los porcentajes más bajos de deuda de toda la Unión Europea (36,3 por ciento del PIB, frente al 65,2 por ciento de Alemania, el 64,2 por ciento de Francia o el 103,3 por ciento de Italia).

La realidad es que la deuda se ha incrementado vertiginosamente a partir de que estallara la crisis y se produjera la gran caída de la actividad que obligó, entonces sí, a realizar gastos extraordinarios. Y también a partir de las reformas fiscales que redujeron la contribución fiscal de los grupos de renta más alta (sobre todo, de las grandes empresas a través del impuesto de sociedades); y, por último, por las ayudas de todo tipo a la banca.

Pero ni siquiera el efecto extraordinario de la crisis puede explicar el impresionante crecimiento de la deuda pública, y no sólo en España, sino en toda Europa.

Según los últimos datos publicados durante la redacción de este libro, en 2016, la deuda pública de los veintiocho Estados miembros de la Unión Europea (UE) asciende a 12,44 billones de euros (lo que supone el 85,2 por ciento de su PIB), y la de los diecinueve de la zona del euro suma 9,44 billones (el 90 por ciento de su PIB). Entre las diferentes deudas nacionales, destaca la deuda pública de Italia, que es de 2,17 billones de euros (132,7 por ciento del PIB), la de Alemania (2,15 billones de euros, y 71,2 por

ciento del PIB), la de Francia (2,09 billones, 96 por ciento del PIB) y la de España (1,07 billones, 99,2 por ciento del PIB); y, fuera del euro, la del Reino Unido (2,26 billones, 89,2 por ciento del PIB). Estos datos suponen unos niveles de deuda elevadísimos que obligan efectivamente a tomar medidas para tratar de reducirla antes de que se haga insostenible. Pero limitarse a echar la culpa de la deuda al derroche de la población o de los gobiernos y tomar entonces medidas de recorte es dejar a un lado el principal factor que explica ese incremento tan extraordinario: los intereses que hay que pagar a los bancos.

Según los datos de Eurostat, la oficina estadística de la Unión Europea, entre 1995 y finales de 2015, el conjunto de los países de la Unión Europea ha pagado 7,18 billones de euros en intereses; y los diecinueve países de la zona del euro, 5,7 billones de euros. Sólo en 2015, la factura por este concepto fue de 335.347 millones de euros en los veintiocho Estados de la Unión Europea (UE-28) y de 250.775 millones en los diecinueve de la zona del euro.

Eso significa que, por cada cien euros de deuda pública acumulada en el conjunto de la UE-28 hasta finales de 2015, más de la mitad, exactamente 57,6 euros, corresponden a intereses. Y que en la eurozona esa proporción es de 60,5 euros de intereses por cada cien euros de deuda pública en 2015.

Los diferentes países se mueven más o menos en esas mismas magnitudes. En Italia, el 76,2 por ciento de la deuda actual se debe a intereses, y éstos representan el 150,2 por ciento del incremento que tuvo su deuda pública entre 1995 y 2015. En España, el pago de intereses representaba el 44,4 por ciento de nuestra deuda pública total a finales de 2015, y desde 1995 a 2015 hemos pagado intereses que representan el 61,37 por ciento del incremento de deuda pública entre esos años.

Al aprobarse el Tratado de Maastricht quedó prohibido que el Banco Central Europeo financiara a los gobiernos (algo que ya se había aprobado previamente en algunos países, como Francia). Eso significó que los gastos extraordinarios o la caída en los ingresos que provocan a los gobiernos las crisis financieras o las circunstancias extraordinarias de cualquier tipo deben ser financiados por la banca privada a tipos de interés de mercado, o incluso más altos, por culpa de la especulación generalizada y del poder de

decisión y actuación tan desigual que hay en los mercados financieros. Y la evidencia es bien clara al respecto: si se eliminan los gastos financieros dedicados al pago de intereses, la inmensa mayoría de los países que forman parte del euro (entre ellos España) registran superávits presupuestarios, salvo en algunos años excepcionales. O, dicho de otro modo, si los gobiernos hubieran sido financiados por los bancos centrales a los mismos tipos con que financian ahora a los bancos privados, la deuda pública de los países sería mínima, casi insignificante.

Los economistas franceses André-Jacques Holbecq y Philippe Derudder han demostrado que Francia tuvo que pagar 1,1 billones de euros en intereses desde 1980 a 2009 para hacer frente a la deuda de 239.000 millones existente en ese primer año. Según sus cálculos, si Francia hubiera sido financiada por un banco central sin pagar intereses (como el Banco Central Europeo viene financiando últimamente a la banca privada) hubiera tenido una deuda de 165.000 millones de euros (menos del 9 por ciento del PIB) en 2009, y no de 1,5 billones (el 78 por ciento del PIB).[170] Y, en el caso de España, es fácil calcular que, si no hubiéramos tenido que pagar intereses, nuestra deuda pública no sería del 99,1 por ciento del PIB a finales de 2015, sino del 55 por ciento, y que no habría llegado ni al 15 por ciento antes de la crisis. Para el conjunto de la eurozona, en lugar del 91,7 por ciento del PIB que se registraba en julio de 2016, sería del 35,5 por ciento, y más o menos lo mismo ocurriría en el resto de los países.

Como dijimos al principio, no se puede negar que en España y otros países europeos ha habido en los últimos años gasto público innecesario, e incluso corrupto, como desgraciadamente es bien sabido. Y se debe reclamar siempre que hasta el último euro de gasto público sea sometido al control más exhaustivo para evitar el despilfarro. Lo mismo que se debe evitar que las normas fiscales y financieras incentiven un endeudamiento ineficiente y a la larga insostenible o el consumismo irracional, que, cuando van de la mano, sólo provocan burbujas y derroche de recursos. Pero, si todo eso es imprescindible, la evidencia muestra también que no es suficiente, porque las causas del elevado endeudamiento son otras: en

España, sin ir más lejos, en la etapa reciente en la que se desbocó la deuda, de 2007 a 2014, el pago de intereses y la pérdida de ingresos fiscales explican casi el 60 por ciento de su incremento.

La conclusión, por tanto, es evidente. No parece justo achacar la deuda pública al derroche de la población (y menos, a la de ingresos más bajos) dejando a un lado dos hechos cruciales: que su financiación se ha convertido en un gran negocio para la banca, y que las grandes empresas, los promotores y constructores han sido los principales beneficiarios del gasto público financiado (muchas veces innecesariamente y sólo para enriquecerlos) mediante la deuda.

44

¿Por qué los déficits públicos no pueden ser superiores al 3 por ciento en Europa, y qué efectos tiene ese criterio y la política que se sigue contra la deuda?

Como ya hemos dicho, la deuda pública alcanza en Europa, desde hace tiempo (no sólo a partir de la última crisis), unos niveles muy elevados que han constituido un motivo de principal preocupación para las autoridades europeas. Para tratar de reducirla se han tomado medidas basadas en dos grandes principios. En primer lugar, se ha considerado que, cuando alcanza un determinado nivel, la deuda se convierte en un freno para la actividad económica, por lo que resulta necesario establecer un límite superior (techo) que los países no deben superar; en el caso europeo, del 60 por ciento del PIB. En segundo lugar, se entiende que la causa de la deuda es el excesivo gasto de los Estados, así que es imprescindible imponer también un techo a los déficits públicos, límite que quedó establecido en el 3 por ciento del PIB desde el Tratado de Maastricht.

Ya hemos analizado el escasísimo soporte científico que tiene el principio que obliga a limitar el porcentaje de deuda pública sobre el PIB con el argumento de que frena el crecimiento. Ahora vamos a descubrir el que tiene la limitación del 3 por ciento a los déficits públicos que rige en la Unión Europea.

Las razones que llevaron a establecer esta medida tan precisa como tajante las conocemos perfectamente, porque las ha explicado quien la diseñó en 1981: el economista y entonces joven funcionario francés Guy Abeille.

En un texto escrito por él mismo en octubre de 2010, Abeille cuenta que, una tarde de 1981, Pierre Bilger, director de Presupuestos, lo llamó junto con su compañero de despacho, Roland de Villepin, y le dijo:

«Mitterrand [el recién elegido presidente de la República francesa] quiere que le proporcionemos rápidamente una regla sencilla, que suene a economista y que pueda ser utilizada contra los ministros que desfilan por su despacho para pedirle dinero». Como el propio Abeille ha contado, ni él ni su colega de oficina tenían idea de cómo responder al encargo, y, como economistas que eran, sabían que no había ninguna teoría económica que pudiera «aportar sostén a sus construcciones» ni orientarles en su reflexión, pero la petición venía «de arriba», de modo que se dispusieron a poner «el animal presupuestario sobre la mesa de disección». Pero, como él mismo reconoció, en menos de una hora, sobre la esquina de una mesa y sin ninguna reflexión teórica idearon la cifra del 3 por ciento, que llegó a convertirse en la clave de bóveda de las política europeas de lucha contra la deuda.[171]

Abeille cuenta que palparon por el lado de los gastos, de su volumen, su estructura, con deuda y sin deuda, comparando su tasa de crecimiento con la de la economía sin encontrar ninguna norma que tuviera fuerza o impacto. Entonces pusieron «a la bestia del lado de los ingresos», pero consideraron que no servía, porque los impuestos cambian mucho con la evolución económica, de modo que descartaron establecer la norma por esa vía. «Sólo nos quedaba un camino: el déficit», escribió Abeille. «Era un término que entiende desde el ciudadano más corriente hasta el presidente… Y, desde Keynes, el déficit tiene título de nobleza económica: figura con gallardía en las teorías y es una de las variables más visibles de los modelos». «¡El déficit! Pero ¿qué hacer con él?». [172]

Pensaron primero en fijar una cantidad (100.000 millones de francos), pero desecharon la idea, porque con un 14 por ciento de inflación se devaluaría pronto; entonces, Abeille y Villepin descubrieron enseguida que la solución era el PIB: «Todo comienza y acaba con el PIB, todo lo que es un poco grande puede relacionarse razonablemente con él», así que su norma se basaría en la relación entre el déficit y el PIB, aunque como economistas sabían que eso era algo «sin atributos para servir como brújula, porque no mide nada, no es un criterio».

Pero, en todo caso, dice Abeille, «la cuestión política —política, no económica— sigue siendo ¿cómo transmutar el plomo de un análisis aparentemente razonado de la solvencia en una regla sonora, sorprendente, que pudiera ser un eslogan?». Necesitaba, sigue diciendo el economista francés, una tasa. Preguntaron a sus superiores el déficit estimado para el año siguiente, y comprobaron que estaba cerca del 3 por ciento, así que decidieron que ésa sería su norma: «[…] el 1 por ciento era magro y, de cualquier manera, no sostenible… El 2 por ciento sería inaceptablemente restrictivo…, y, entonces, bueno, creímos que esta cifra, el 2 por ciento del PIB, tendría algo de plano, casi como fabricado. Mientras que el tres es una figura sólida que tiene detrás de él precedentes ilustres […], un amplio eco en la memoria común: las tres Gracias, la Trinidad, los tres días de la Resurrección, los tres órdenes de la alquimia, la triada hegeliana, las tres edades de Augusto, Compte, los tres colores fundamentales, el acuerdo perfecto…, la lista es infinita…».

Inmediatamente, los dirigentes políticos «compran el concepto» —en palabras textuales de Abeille—, y el ministro delegado para el Presupuesto, Laurent Fabius, declaró: «He establecido como norma que el déficit sólo será aceptable a condición de que no pase de un montante razonable, del orden del 3 por ciento».

Con ese discurso, dice Abeille con toda la razón, no sólo se daba carta de naturaleza a su propuesta, sino que «el 3 por ciento» se insertaba desde el principio en el orden de la razón, de lo que es en sí mismo conveniente y razonable, «lo normal», lo que se ajusta «*aux Lumières*» («a las Luces»), lo que es enemigo del exceso y lo que, a base de ser repetido, «se convierte en un himno».

Los medios ya hablaban permanentemente, sigue contando Abeille, de «la directriz del 3 por ciento» o de «la consigna imperativa del 3 por ciento»; y, el 9 de junio de 1982, el presidente Mitterrand dio su segunda conferencia de prensa y afirmó rotundo: «El déficit es del 3 por ciento, más o menos, y es preciso que no supere ese porcentaje aplicado al producto interior bruto. Espero del gobierno que respete —no tengo por qué dudarlo, conocedor del compromiso del gobierno al completo— ese techo del 3 por ciento y no más».[173] Y, un año después, de nuevo volvió sobre el asunto

diciendo: «La elección más difícil fue la que hice inicialmente […]. Dije: no se podrá tener déficit presupuestario de más del 3 por ciento de la producción nacional bruta».[174] Ya sólo quedaba dar el salto a Europa.

Según se ha sabido después, en los primeros meses de las negociaciones para elaborar el Tratado de Maastricht se pensaba en una norma de disciplina presupuestaria basada en el gasto en inversión pública (y en la línea de los límites de endeudamiento establecidos en el artículo 115 de la Ley Fundamental alemana), pero el entonces director del Tesoro francés, y más tarde presidente del Banco Central Europeo, Jean-Claude Trichet, propuso la regla francesa del 3 por ciento, y los alemanes la adoptaron inmediatamente como suya.

Abeille recuerda que el canciller Helmut Kohl declaró solemnemente en el Parlamento alemán, el 13 de diciembre de 1991, que la nueva moneda, el euro, sería «*stark wie die Mark*» («tan fuerte como el marco»), gracias al «*drei Komma null*» («el tres coma cero»). Es decir, tal criterio se adoptó gracias a un invento propagandístico que no tiene fundamento científico ninguno. Y Angela Merkel lo seguiría resaltando, incluso con énfasis, en septiembre de 2012: «*Drei Komma null, null, null*!» («¡Tres coma cero, cero, cero!»).[175] Más tarde, el criterio fue traspasado al Pacto de Estabilidad y Crecimiento de 1997, y, a partir de ahí, no sólo fue incorporado a las demás normas fundamentales de la Unión Europea, sino que incluso ha sido adoptado por otros países.

Lo sorprendente de esta historia es que un criterio que no tiene soporte teórico ni científico ninguno se haya podido utilizar durante tanto tiempo como pieza angular de la política económica europea contra la deuda.

Trichet reconoció que no hubo razones económicas para adoptar la regla del 3 por ciento, sino que se asumió porque Francia había tenido una buena experiencia con ella y porque la regla era simple y comprensible para todos. Esto último sí que es cierto, pero ¿cómo puede considerar Trichet que Francia tuvo una buena experiencia con este criterio que se supone que sirve para limitar la deuda pública si la que tenía en 1981 era del 25,2 por ciento del PIB y en 1992 ya había subido al 39,81 por ciento?

La única justificación económica que aportó Trichet es que «la deuda europea fue de un 60 por ciento en los [años] noventa, el crecimiento estimado del 5 por ciento y la inflación máxima del 2 por ciento, de modo que el déficit no debe ser superior al 3 por ciento para no sobrepasar ese 60 por ciento».[176] Pero él mismo reconocía que esa tasa de crecimiento del 5 por ciento era, «por desgracia, demasiado optimista», y desde luego que lo era. Y el que fue presidente del Instituto Monetario Europeo, Alexandre Lamfalussy, reconoció que criterios como el del 3 por ciento son arbitrarios: «Los gobernadores son gente demasiado honesta y que saben que los criterios son arbitrarios. Yo jamás habría aceptado cifras de este género. Pero estoy contento de que los políticos lo hayan hecho».[177]

La conclusión que se podría sacar de todo esto es que no se debe creer que detrás de todas las propuestas de política económica hay conocimiento científico, porque, a menudo, como ocurre con la regla del 3 por ciento, lo que en realidad hay es una gran farsa: lo que se busca es quitarse problemas de encima del modo que más fácilmente pueda ser tomado por la población como sincero. Y, por tanto, es importante preguntarse qué puede haber entonces detrás de la consciente ineficacia que hay detrás de este tipo de propuestas.

En el caso del 3 por ciento, su ineficacia es evidente: a principios de la década de 1990, cuando dicha regla comenzó a ser de cumplimiento obligatorio para todos los países, la deuda se encontraba alrededor del 60 por ciento del PIB, como media de los países europeos (en España era del 45,42 por ciento en 1992). Si ahora la deuda media europea supera el 90 por ciento del PIB, eso significa que haberse empeñado en imponer a toda costa el criterio del 3 por ciento ha sido francamente inútil.

Este fracaso es perfectamente explicable, porque reglas como la del 3 por ciento sólo pueden asumirse y aplicarse si se busca convencer a la gente mediante engaños y si no se tienen en cuenta algunas cuestiones económicas elementales.

En primer lugar, hay que considerar que los problemas que la deuda genera en la economía no se resuelven solamente disminuyendo el gasto, sino haciendo que aumente la actividad, el producto interior bruto. Pero lo que hacen las políticas europeas es frenar la actividad, y así el porcentaje de

deuda sobre el PIB puede aumentar aunque la deuda incluso sea menor. Como ya explicamos anteriormente, sin deuda es imposible financiar los proyectos de inversión. Por tanto, la deuda en sí misma no es mala mientras ayude a generar la inversión que necesita la economía para satisfacer de un modo sostenible las necesidades humanas. No tiene sentido hacer frente de la misma forma a un incremento de gastos corrientes improductivos que al dedicado a inversión o a mejorar por cualquier otra vía el rendimiento de la economía en su conjunto.

En segundo lugar, que no tiene sentido aplicar un mismo criterio a países con condiciones diferentes y en fases distintas del ciclo. Esto es algo evidente, pero que pasan por alto los economistas más inteligentes y poderosos de Europa y del mundo.

En tercer lugar, que no se puede establecer un criterio de saldo presupuestario rígido cuando sabemos que la actividad económica va cambiando a lo largo del tiempo. Mantener las políticas de austeridad en Europa cuando caía la actividad «para frenar el aumento de la deuda», ha provocado que en 2015 hubiera cinco billones más de deuda pública que en 2007, y 2,4 billones más que en 2010.

En cuarto lugar, que fijando un plazo anual para cumplir con el objetivo, en este caso del 3 por ciento, se dejan fuera todo tipo de criterios o consideraciones sobre los inevitables efectos «intertemporales» de la inversión y del gasto público. Como estos generan normalmente sus resultados a plazos más largos de un año, tener este horizonte temporal tan reducido impide evaluar correctamente su verdadero saldo.

En quinto lugar, que con reglas tan estrictas se impide lo que precisamente se le pide a los países con más problemas, que realicen reformas estructurales profundas que lógicamente suelen llevar más tiempo y requerir un esfuerzo presupuestario mayor en los primeros años.

Finalmente, otro error inherente a una regla basada solamente en evitar el déficit o reducirlo al mínimo es que, como dijimos, el impacto de la deuda en la economía no se puede medir sólo a través de la carga que supone (lo que se refleja en el porcentaje de deuda sobre el PIB), sino también en cómo varía y en el tipo de impulso crediticio que genera.

Que se cometan errores tan elementales y que, al cometerse, lo que claramente ocurra sea que aumente la deuda es algo que, por último, nos lleva a pensar que igual lo que sucede en las economías de nuestro tiempo es que algunos grupos sociales desean en realidad que ocurra eso, que la deuda aumente, sencillamente, porque ése es el negocio del que obtienen altísimos rendimientos.

Si nos preguntásemos cómo es posible que, en lugar de tener en cuenta estas cuestiones elementales, toda la política económica europea se base en un mantra sin ningún fundamento científico, no nos quedará más remedio que volver a recordar que hay errores económicos que no sólo tienen causas, sino propósitos, porque lo más relevante no es que las políticas basadas en el *drei Komma null*, *null*, *null*! no hayan tenido éxito a la hora de reducir la deuda, como hemos señalado. Lo que sí es cierto, sobre todo, es que han reducido la actividad económica y aumentado el desempleo y la pobreza (como ocurre con todas estas políticas de austeridad deflacionista) a costa, eso sí, de aumentar la concentración de la renta y la riqueza en los grupos de población ya de por sí más ricos de Europa.

Lo que ha logrado la aplicación del «tres coma cero» en Alemania —que, según decía Kohl, iba a hacer fuerte a su moneda y se supone que también a la economía alemana— ha sido que el nivel de pobreza en su país sea ahora el más alto de los últimos veinte años, que el 25 por ciento de sus empleados gane menos de 9,15 euros/hora o que a la mitad de su población le corresponda el 1 por ciento de toda la riqueza nacional, más o menos la cuarta parte que hace treinta años.

En el conjunto de la eurozona, los datos son de la misma naturaleza: la deuda pública, para cuya disminución se inventó el tres coma cero, aumentó en 5,3 billones de euros desde 1995 (primer año de la serie que proporciona Eurostat) hasta 2015, lo que significa pasar de representar el 70,8 por ciento del PIB al 90,7 por ciento. Aunque, eso sí, todo el incremento de ese período (en realidad, casi 400.000 millones de euros más) se debió al pago de intereses gracias a que los tratados europeos, junto al tres coma cero, también encarecieron la financiación de la deuda al dejarla en manos de la banca privada. En el año 1993, cuando ya era obligado aplicar el tres coma cero, había en la eurozona unos trece millones de personas sin empleo; a

finales de 2015 había 17,4 millones de desempleados. No hay datos equiparables sobre la evolución del nivel de pobreza para la zona del euro en su conjunto en ese período, pero, según Eurostat, entre 1995 y 2005, el número de personas pobres pasó del 7,6 por ciento de la población al 12,7 por ciento, en Francia; del 4,6 por ciento al 9,4 por ciento, en Italia; del 8 por ciento al 11,8 por ciento, en Alemania; y del 3,7 por ciento al 7,9 por ciento en España. La desigualdad también ha aumentado claramente en casi todos los países europeos desde esos años, como han demostrado otros muchos investigadores, como Zsolt Darvas y Guntram B. Wolff;[178] y el peso de los salarios en el conjunto de las rentas se ha reducido en unos diez puntos porcentuales desde entonces.

Deduzcan por sí mismos los lectores el tipo de éxito que ha logrado la política del tres como cero en Europa y por qué no importaba que ese criterio careciese de la más mínima solidez científica.

45

¿Lo público es más ineficiente y funciona siempre peor que lo privado?

Uno de los principios que han guiado y guían las políticas económicas dominantes en los últimos años es que la gestión pública de los recursos es peor que la privada, y que, por tanto, conviene reducir al mínimo su existencia.

Obviamente, cualquier persona puede tener una preferencia al respecto en uno u otro sentido. En razón de criterios personales que no necesitan tener detrás argumentos científicos, se puede preferir que haya más o menos presencia del sector público en la provisión de bienes o servicios como la sanidad, la enseñanza, las pensiones o incluso la custodia de los presos en las cárceles o la seguridad. Se puede estar a favor de una u otra opción porque se prefiera la libertad a la seguridad, o viceversa, por razones de justicia o porque se entiende que una sociedad que administra sus recursos anteponiendo cualquier otro objetivo al de la eficiencia económica está condenada a sufrir crisis o incluso a desaparecer.

A la hora de establecer esas preferencias, los economistas no tenemos mucho que decir, puesto que son subjetivas y no necesitan ser fundamentadas. Pero sí que podemos aportar datos que permitan que las personas puedan elegir con más conocimiento de causa acerca de las ventajas o los inconvenientes que tiene una opción u otra. Sin olvidar, claro está, que los economistas, como ya hemos mencionado en otras ocasiones, no somos seres neutros que siempre dejamos a un lado nuestras propias preferencias, nuestros perjuicios y cegueras.

Sin ánimo de hacer aquí una evaluación exhaustiva de la literatura ni de provocar que el balance se vaya a un lado u otro, simplemente vamos a mostrar que la evidencia científica disponible no es ni mucho menos la que

justifica las opiniones privatizadoras dominantes.

Hace ya bastantes años que hay análisis que demuestran que la gestión pública no es o no tiene por qué ser menos eficiente que la privada. Stacey R. Kole y J. Harold Mulherin estudiaron una muestra amplia de empresas de Estados Unidos que se mantuvieron de uno a veintitrés años bajo propiedad estatal, y concluyeron que no padecieron los defectos que generalmente se achaca a la gestión pública.[179] Y eso mismo se ha podido comprobar en otros muchos países.

En contra de lo que es tan habitual escuchar en los últimos años, los datos han permitido demostrar a Alfredo Schclarek y Michael Brei, tras estudiar el funcionamiento de 764 bancos en cincuenta países entre 1994 y 2009, que los de propiedad pública son más seguros, prestan más a las empresas y, sobre todo, contribuyen mejor al cambio productivo tras las crisis.[180] Y Svetlana Andrianova, Panicos Demetriades y Anja Shortland también han demostrado que la idea de que la propiedad estatal de la banca genera problemas de crecimiento económico no sólo está injustificada, sino que se puede demostrar lo contrario, que es positiva para promover dicho crecimiento a largo plazo.[181]

Y ahora, como han pasado algunos años desde que comenzaron a llevarse a cabo privatizaciones de empresas en todo el mundo, se dispone ya de la suficiente perspectiva y de datos suficientes para poder obtener conclusiones sobre la diferencia de resultados, de gestión y de efectos sobre el bienestar que conlleva un tipo u otro de gestión.

En el caso europeo, uno de los procesos privatizadores que lleva ya más tiempo (desde 1997) y que ha sido prácticamente generalizado es el de los servicios postales. Tras este tiempo, diferentes análisis de la situación llegan a conclusiones que no son muy favorables a la privatización. Christoph Hermann ha demostrado que la privatización ha tenido efectos contradictorios sobre la eficiencia y la calidad, y negativos sobre el empleo, sin haber generado suficiente competencia.[182] En general, los antiguos operadores prestan un peor servicio porque han tenido que reducir oficinas y personal, y los nuevos privados no se han dedicado a mejorar el servicio en su globalidad, sino a encontrar nichos de rentabilidad. La competencia se basa en el precio, lo que reduce la innovación en el sector, pero, en la

mayoría de los servicios y de los países, no han bajado los precios de los servicios postales, salvo en el caso de los prestados a grandes clientes que sí pueden negociarlos con las empresas de correos. Como dicen Richard Hooper, Dame Hutton y Ian Smith: «[…] no ha habido beneficios significativos de la liberalización para las pequeñas empresas y los consumidores domésticos».[183] Y los datos de los diferentes países europeos muestran que el proceso de liberalización y privatización no sólo ha traído consigo recortes muy importantes en el empleo, sino peores condiciones de trabajo, sustituyendo puestos de trabajo a tiempo completo por los contratos a tiempo parcial o incluso de autónomo. Según un informe de la UNI Global Union, en Alemania, el 60 por ciento de los empleos del sector son «miniempleos», y, en toda Europa, los sueldos medios han bajado entre el 30 por ciento y el 50 por ciento tras la privatización.[184] Y a conclusiones parecidas, aunque extendidas a la práctica totalidad de los sectores de la economía europea donde ha habido privatizaciones, llegan un grupo de economistas europeos en un libro editado en 2009 por Marica Frangakis y otros.[185]

En el caso español, los estudios empíricos también muestran, como afirman Laura Cabeza y Silvia Gómez Ansón, que las antiguas empresas públicas no han registrado «mejora significativa en la rentabilidad, en la eficiencia, en el volumen de ventas y de inversión, ni cambios significativos en el nivel de endeudamiento o en el empleo» después de haber sido privatizadas.[186] Para Joaquim Vergés-Jaime, «del conjunto de estudios empíricos disponibles, la conclusión general que se desprende es que no se aprecian diferencias significativas de eficiencia […] entre el después y el antes para las empresas privatizadas» y que «sería una ingenuidad pensar que las pérdidas de estas empresas [públicas] que subvenciona el Estado son principalmente debidas a ineficiencia económica y que por tanto desaparecerían sin mayores consecuencias si esas empresas se privatizasen».[187] Y eso es lo que le lleva a concluir que no se ha conseguido lo que aparentemente se proponían los planes de privatización (gestionar mejor los recursos, aumentar los ingresos del Estado, generar competencia, etc.). Aunque las ventas de las empresas públicas permitieron obtener ingresos a corto plazo, Vergés-Jaime señala que «implicaron la renuncia a

unos ingresos futuros (por dividendos y revalorizaciones) del orden de 5,3 veces el importe equivalente a la suma de las pérdidas de las empresas públicas deficitarias de las que —por los mismos años— se liberó al Estado también por la vía de las privatizaciones» (p. 39). Tampoco se consiguió que hubiese más competencia, porque «la situación de monopolio persiste, sólo que ahora bajo control privado» (p. 40). Y el sentido final de todo ello y la insistencia política en mantener un discurso privatizador que choca tan claramente contra la evidencia empírica quizá se entienda si se considera que, según indica también Vergés-Jaime, lo que se ha conseguido con esas operaciones ha sido «socialización de pérdidas y privatización de beneficios» (p. 42), así como «el desplazamiento del poder de decisión en y sobre ciertas grandes empresas a grupos inversores o corporaciones de otros países» (p. 43).

A la luz de los hechos, por tanto, no se puede afirmar que la gestión o el funcionamiento de las empresas públicas sea peor que la privada. En todo caso, es mucho más objetivo y verídico afirmar, como hacen John Vickers y George Yarrow, que «cualquier forma de propiedad es inevitablemente imperfecta»,[188] y que es por eso que la cuestión clave radica más bien en determinar las condiciones que pueden permitir que quienes deciden sobre los recursos lo hagan en beneficio del bienestar general… Salvo que lo que se busque sea otro objetivo y lo que esté ocurriendo sea lo que denunciara ya John Kenneth Galbraith, es decir, que «los disparates de los ricos pasan en este mundo por sabios proverbios».[189]

46

¿Están en peligro las pensiones públicas debido al envejecimiento de la población?

En los últimos años ha cambiado mucho la estructura poblacional de nuestras sociedades. Ha aumentado la longevidad, lo que permite que cada vez haya más personas que superan la edad laboral y que no pueden seguir viviendo de ingresos de su trabajo. Al mismo tiempo, la natalidad está disminuyendo (principalmente, como consecuencia de lo difícil que resulta conciliar la vida familiar con el empleo remunerado, sobre todo en el caso de las mujeres cuando no hay corresponsabilidad por parte de los hombres). Ambas circunstancias hacen que nuestras sociedades sean cada vez «más viejas» y que cada vez haya menos personas en edad de trabajar para poder financiar, con una parte de su ingreso, las pensiones que reciben las que ya no trabajan.

Eso ha llevado a muchos economistas y políticos a asegurar que ese envejecimiento progresivo de nuestras sociedades hace «insostenible» el sistema de pensiones públicas, porque sus ingresos del sistema (que provienen de las cotizaciones que pagan las personas empleadas) serán pronto insuficientes para sufragar el gasto en pensiones que, a causa del envejecimiento, será mucho mayor que ahora.

Es lógico que una advertencia de esa naturaleza tenga un tremendo impacto en la gente normal y corriente que no suele tener patrimonio como para poder vivir de él cuando se jubile y cuyo futuro en la vejez depende, por tanto, de las pensiones. Y como la idea se ha repetido tanto, una gran parte de la población está ya convencida de que no tendrá pensiones o de que, si las tiene, serán de muy baja cuantía por culpa del envejecimiento general.

Como vía para solucionar ese problema futuro, y para hacer frente a esa «segura» insostenibilidad del sistema de pensiones, en los últimos años se han venido haciendo reformas, todas ellas dirigidas básicamente a reducir la cuantía del gasto en pensiones públicas (reduciendo directamente la pensión o elevando la edad de jubilación) y a favorecer su sustitución por planes de ahorro privados. Lo primero, según se dice, tiene el objetivo de reducir la factura de las pensiones y evitar que llegue a ser impagable; y lo segundo se justifica diciendo que así se garantiza que la pensión futura dependa del ahorro propio, de modo que todas las personas la puedan cobrar en el futuro con independencia del envejecimiento continuado de la población.

Como digo, estas ideas se han generalizado en los últimos años, pero lo cierto es que se basan en una distorsión profunda de la realidad y en auténticos mitos sin fundamento científico.

Es cierto que el envejecimiento de la población pone sobre la mesa la necesidad de sufragar cada vez más pensiones con el producto que generarán cada vez menos personas trabajando. No obstante, ni siquiera en las hipótesis más extremas se tiene por qué llegar inevitablemente a una situación que, rigurosamente hablando, se pueda considerar como «insostenible».

Como mucho, se calcula que el gasto en pensiones podría llegar a ser del 15-17 por ciento en 2050, un porcentaje bastante alto si se compara con el actual (10,5 por ciento, en 2015), pero no mucho mayor que el que tienen ahora otros países de nuestro entorno, como Italia o Francia.

Si todo permaneciera igual en la economía, no cabe duda de que un incremento de gasto de esa naturaleza sería muy oneroso y que habría dificultades para poder afrontarlo (aunque también cabe preguntarse por qué, dentro de 35 años, no podría España dedicar a las pensiones más o menos lo que ahora dedican otros países). Si se mantuvieran exactamente las mismas condiciones en las que está hoy la economía española, y si en lugar de tener que pagar lo que pagamos ahora de pensiones (generando ya déficit en el sistema) tuviéramos que gastar 50.000 o 60.000 millones de

euros más al año, sencillamente, tendríamos que admitir que no podríamos hacerlo. Y mucho menos si los salarios (la masa salarial) siguen cayendo como hasta ahora.

Pero el error del planteamiento consiste en que la situación de las economías no permanece igual a lo largo del tiempo. Ningún economista incorpora en sus análisis la hipótesis de que nuestro producto interior bruto vaya a venirse tan estrepitosamente abajo en el futuro. Por poco que aumente el PIB, siempre habrá cierto incremento de la productividad que permitirá obtener más producto (es decir, hacer más grande la tarta) con menos empleo. Dentro de veinte o veinticinco años, España tendrá un PIB bastante mayor que el de ahora (tal y como ha ocurrido ahora respecto a veinte o veinticinco años atrás), así que un mismo porcentaje dedicado a pensiones representará una cuantía también mucho mayor para las pensiones.

Otro error importante que hay detrás de este tipo de alarmas tiene que ver con los factores que pueden desencadenar los déficits que pueden hacer insostenible el sistema de pensiones públicas.

El sistema está en equilibrio financiero cuando los gastos igualan los ingresos. Y la cuestión radica en que ese equilibrio no depende sólo de la cuantía de las pensiones o de la mayor o menor proporción de personas jubiladas que haya respecto a la población que puede generar ingresos (técnicamente se denomina a esa proporción tasa de dependencia). Aceptando que las pensiones públicas se sigan financiando sólo mediante las cotizaciones sociales que pagan las personas empleadas (como hasta ahora), el equilibrio del sistema depende, además de esos dos factores, de otros más: la productividad, el volumen de personas que cotizan y los salarios, pues de éstos es de donde salen las cotizaciones sociales. Con el aumento de la productividad, como acabamos de señalar, con menos personas empleadas se genera bastante más producto, lo que quiere decir que se puede sufragar un mayor gasto en pensiones aumentando al mismo tiempo el producto per cápita, es decir, lo que corresponde a pensionistas y empleados. Como dicen Fernando Esteve y Rafael Muñoz de Bustillo

Llorente, «lo realmente determinante a la hora de calibrar el bienestar de las generaciones futuras (en términos de PIB) es el comportamiento de la productividad y no lo que ocurra con las pensiones y cómo se financien».[190]

Por supuesto, puede argumentarse que es posible que la productividad no aumente en nuestra economía y que tampoco lo haga el empleo y que los salarios sigan bajando en su proporción sobre el total de las rentas (desde 1976 han bajado unos 150.000 millones de euros, y desde 2010-2011, más de 40.000 millones de euros). Si es así, y si la población sigue envejeciendo, puede darse por seguro que podría haber problemas para mantener el equilibrio financiero si la cuantía de las pensiones no baja drásticamente. Pero ni siquiera en ese caso tan extremo puede decirse con rigor que la situación de las pensiones sea insostenible.

Aunque las pensiones públicas (contributivas) se financien hoy día sólo con cotizaciones sociales también podrían financiarse con algún tipo de impuestos adicionales, o bien de carácter específico (como el de contribución a la solidaridad que propone Ignacio Zubiri, que gravaría la riqueza personal y las ventas por encima de determinado nivel de las grandes empresas), o bien de carácter más general. Así se hace en algunos países de nuestro entorno (que ya tienen una presión fiscal más elevada que España), sin que se derrumben por esa causa las columnas del templo de sus economías.

Pero, llegados a este punto, a esta hipótesis extrema, resulta entonces que la decisión de la que dependería sostener o no las pensiones públicas sería puramente política, y no económica. O, dicho de otro modo, no hay una razón económica ni demográfica que haga insostenible un sistema de pensiones públicas. Si llegara a ser insostenible, sería por una decisión exclusivamente política: porque alguien decida que no se recaude algún impuesto para financiarlas. Una decisión legítima, sin duda, pero puramente política, resultado de una convicción ideológica.

Por otro lado, los economistas y los políticos que siguen afirmando que las pensiones públicas son insostenibles por el envejecimiento de la población reclaman no sólo que se reduzca constantemente la cuantía de las pensiones, sino, sobre todo, que aumente el componente de ahorro privado para financiar las pensiones futuras mediante los llamados «sistemas de

capitalización». Estos sistemas de capitalización funcionan de un modo diferente al de reparto que actualmente hay en España. En el sistema de reparto, las personas que están empleadas hoy son quienes sufragan con sus salarios y cotizaciones las pensiones de las personas jubiladas actuales. En un sistema de capitalización (como el que ahora rige los planes de ahorro privados), cada persona empleada va ahorrando a lo largo de su vida laboral, y es con ese ahorro acumulado (capitalizado) con el que se paga su pensión cuando se jubile.

Los economistas liberales que defienden este sistema afirman que ésa es la solución a la insostenibilidad de las pensiones públicas provocada por el envejecimiento, porque, de esa forma, la pensión de alguien que se jubile en el futuro ya no dependerá de que haya más o menos empleados en ese momento, sino de que él mismo haya ahorrado a lo largo de su vida. Pero ésta es otra idea completamente falsa basada en un error elemental sobre el modo en que funciona el ahorro que genera la pensión futura, y se trata de un error que sorprendentemente no se tiene casi nunca en cuenta.

Veamos… Cuando una persona suscribe un plan de ahorro para financiar su pensión cuando se jubile (en un futuro más o menos lejano), lo que va haciendo es depositar en un fondo una determinada cantidad mensual o anual. Pero ese dinero no se mantiene guardado en un cajón esperando a la jubilación del ahorrador. En ese caso, al cabo de unos años tendría un valor real mucho menor, y apenas podría financiarle su jubilación. Lo que hace el fondo es ir adquiriendo activos financieros rentables con el fin de ir ganando valor y aumentar la cuantía del fondo para que el ahorrador, cuando llegue su momento de la jubilación, pueda disponer de recursos suficientes y actualizados.

Y aquí viene la cuestión que casi nunca se tiene en cuenta: para que el ahorrador pueda disponer al cabo de los años de esa «pensión», de su ahorro capitalizado, el fondo en donde ha ido depositando su dinero tiene que vender dichos activos en el momento de la jubilación para convertirlos en el dinero líquido que le sirve de pensión.

Un ejemplo muy simple permite entenderlo fácilmente. Imaginemos una sociedad en la que todas las personas generan un fondo de ahorro para sus pensiones. Supongamos que dicha sociedad se hace tan vieja que dentro

de unos años tan sólo trabajan cinco personas y que hay novecientas jubiladas. ¿De dónde saldrá la pensión de las personas que se vayan jubilando? De su propio ahorro, efectivamente. Pero, salvo que cada una de ellas hubiera ido guardando su dinero en una caja (y en ese caso seguro que perdería bastante valor, como dijimos antes), lo ahorrado estará depositado en un fondo, y éste habrá realizado inversiones a lo largo de todo el período. Por tanto, las personas que se vayan jubilando tendrán que ir a su fondo, cuando les corresponda empezar a cobrar su pensión, y pedirle que venda los activos correspondientes y que le proporcione el dinero contante y sonante para sus gastos. Si suponemos que los jubilados no tienen otra fuente de ingresos, sólo le podrán vender esos activos a las cinco personas que están empleadas y que, por tanto, tienen ingresos. Es decir, que para hacer efectiva, en un momento futuro, la pensión generada a través de un fondo de ahorro privado es necesario que algunos de los empleados en dicho momento futuro renuncien a una parte de sus ingresos para comprar los títulos a los que fue a parar el ahorro.

Queda claro entonces que la disminución de población empleada (el «problema» demográfico) produce el mismo efecto en un sistema de reparto que en uno de capitalización del ahorro privado. Si es de reparto, se nos dice que el problema es que hay muy pocos empleados para generar el ahorro que necesita el Estado (por la vía de las cotizaciones sociales) para pagar las pensiones. Pero se oculta que el problema es el mismo si el sistema es de capitalización, ya que en este sistema el ahorro de los empleados se destina (por el mismo volumen) a comprar los títulos que tendrá que vender el fondo de pensiones.

Y es evidente que en ambos sistemas la garantía para que pocos empleados (cinco) puedan pagar a novecientas personas jubiladas es que haya aumentado tanto la productividad que esos cinco puedan generar un producto (ingreso) lo suficientemente grande: o bien para poder disponer de recursos adicionales dedicados a comprar activos financieros, o bien para cotizar a la seguridad social. En suma, tanto en el sistema de capitalización como en el de reparto, la generación en la que se recibe la pensión es la que «paga» a los pensionistas y, por tanto, lo importante no es que haya más o menos población jubilada, sino que se pueda obtener el producto (ingreso)

suficiente para proporcionarle una pensión por una vía o por otra. Y esto confirma lo que expresamos con anterioridad: lo que puede hacer financieramente insostenible el sistema de las pensiones (no sólo el de las públicas, sino también el de las privadas) es que en su día no haya aumentado suficientemente la productividad.

En resumidas cuentas, las pensiones públicas sólo pueden llegar a ser insostenibles a causa del envejecimiento de la población si no hay crecimiento económico suficiente ni avances en la productividad ni empleo ni salarios suficientes… y si, al mismo tiempo que todo eso, aumenta la cuantía de las pensiones y se toma la decisión política de no completar su financiación con impuestos adicionales. Sólo si se dan conjuntamente estas circunstancias puede decirse que las pensiones serían insostenibles. Aunque cabe preguntarse si entonces lo insostenible serían las pensiones y no toda la economía o incluso el orden social en general. Y, además, se puede decir tajantemente que no es verdad que la alternativa para hacer frente a esa situación de insostenibilidad sea la generación de planes de ahorro privados bajo sistemas de capitalización. En primer lugar, porque, como dice Ignacio Zubiri, «contrariamente a lo que se afirma a veces, el sistema de capitalización no garantiza ningún nivel de pensiones (porque todo depende de la rentabilidad del mercado) y ni siquiera garantiza el cobro de alguna pensión (porque existe el riesgo de quiebra de las gestoras)».[191] Y no lo garantiza, además, porque el factor demográfico afecta a dicho sistema, tal y como hemos señalado, exactamente igual que al de pensiones públicas de reparto.

Las pensiones son seguramente el componente del Estado de Bienestar contemporáneo que está más en peligro. Eso es cierto, pero, como hemos visto, no lo está porque la población viva más años, es decir, sea más longeva. Las pensiones están en peligro por las políticas que destruyen actividad productiva y empleo, porque los salarios pierden cada vez más peso en el total de la renta nacional, porque no se consiguen vencer todos los frenos que impiden que haya igualdad entre mujeres y hombres en el acceso a la vida laboral, porque la banca está deseosa de promover los fondos privados de ahorro como sustitutos de las pensiones públicas (a pesar de que tienen un gran riesgo y son una forma de ahorro muy poco

rentable)…, y, sobre todo, porque las pensiones públicas son una de las más grandes y directas expresiones (junto a los impuestos) de la voluntad de organizar la sociedad bajo un principio de generosidad y solidaridad, un principio que está en el punto de mira de las políticas económicas liberales basadas, por el contrario, en el individualismo que parte de considerar al ser humano como una criatura egoísta que es más feliz cuanto más se desentiende de los demás.

47

¿Es insostenible el Estado de Bienestar por falta de recursos y por eso hay que acabar con él?

Tras el final de la segunda guerra mundial se fue creando en los países occidentales más avanzados una amplia serie de estructuras e instituciones públicas que suministraban una amplia gama de servicios públicos (salud, educación, pensiones, etc.) que eran esenciales para que la economía funcionara, que resultaban muy caras para el capital privado y que las clases trabajadoras anhelaban. Así nació el llamado Estado de Bienestar. Lógicamente, toda esa amplia gama de servicios públicos tenía que financiarse con impuestos, pero éstos eran aceptados de buen grado: o bien porque se daban en un entorno de gran actividad económica, de elevada productividad y altos beneficios, o bien porque el pleno empleo masculino daba gran poder de negociación a los sindicatos y no quedaba más remedio que aceptarlos.

Tras la guerra, apenas había nada en los mercados y la mayoría de los países necesitaban reconstruirse de arriba abajo. Eso generó una demanda insaciable de bienes y servicios que garantizaba que las empresas vendieran sin problemas su oferta masiva, lo cual, a su vez, les permitía satisfacer las demandas sindicales sin demasiados problemas. Así que, mientras el motor del crecimiento funcionó a pleno rendimiento, prácticamente nadie ponía en cuestión ese estado de cosas, por muy altos que fueran los impuestos.

Pero las cosas cambiaron a finales de la década de 1960. Los mercados empezaron a saturarse, comenzaba a ser difícil vender y dejaba de ser útil la tecnología que se utilizaba hasta entonces, que era la de la producción en masa, que es la que conviene cuando se trata de producir millones de productos idénticos para consumidores que se quedan con cualquier producto que se ponga a la venta. El número de conflictos laborales crecía,

y las empresas ya no podían hacer frente como antes a las reivindicaciones de sus trabajadores. La economía empezaba a deteriorarse y aumentaba el desempleo y la pobreza, lo cual también producía una creciente crisis fiscal, porque los Estados seguían gastando como antes mientras que sus ingresos disminuían. En esa situación, para colmo, se produjo un grave conflicto militar en Oriente Medio que trajo consigo una subida vertiginosa de los precios del petróleo en todo el mundo. Y, como el dólar había dejado de ser la moneda todopoderosa de la posguerra, también apareció una crisis del sistema monetario internacional. A lo largo de los años setenta del siglo XX, todos esos factores hacían que los beneficios de las empresas cayeran y que la economía mundial se encontrase en plena convulsión enfrente de un numeroso grupo de países socialistas que ofrecían al mundo un horizonte distinto al del mundo capitalista, que hacía aguas por todas partes.

El resultado de todos esos conflictos fue que se desató la inflación en todo el mundo. Muchos economistas la achacaban a la subida de los precios del petróleo, pero en realidad era la consecuencia del pulso que se estaba llevando a cabo entre las clases trabajadoras y los propietarios del capital. Cada parte trataba de llevarse el gato al agua aumentando su parte en la tarta de la economía, y eso, como ya hemos visto, se traduce inevitablemente en una presión de unos y otros sobre los precios: de los trabajadores porque quieren más salario y más gasto público social; y de los capitalistas porque quieren más márgenes, menos impuestos y más beneficio. Hasta entonces, dicho conflicto se había contenido a base de pactos mediante las llamadas políticas de rentas, pero ya resultaba incontrolable, porque se había convertido en una guerra sin cuartel.

Fue a partir de ahí que comenzaron a realizarse propuestas que ponían directamente en cuestión el equilibrio social que se había instaurado después de la segunda guerra mundial. Por un lado, se multiplicaron los conflictos laborales, que ya no sólo buscaban aumentos salariales, sino el control de las empresas, se produjeron movimientos de liberación colonial, llegaron a los gobiernos partidos progresistas, se vivieron momentos de gran tensión social, como en Francia o México, e incluso hubo revoluciones, como en Portugal. Y, por otro lado, se puso en marcha un movimiento de respuesta desde los sectores vinculados a las grandes

empresas que se tradujo finalmente en la revolución conservadora que iniciaron Margaret Thatcher y Ronald Reagan en 1979, y que más tarde se fue extendiendo a los demás países, aunque ya con una formulación más tecnocrática y políticamente menos agresiva, en forma de políticas de ajuste estructural, de liberalización, de desregulación, etcétera.

Una de las principales banderas que enarboló esa revolución fue la necesidad de acabar con el Estado de Bienestar, aduciendo que resultaba insostenible por diversos motivos: porque es demasiado costoso; porque ya no hay recursos para financiarlo; porque desincentiva el empleo, el crecimiento y la competitividad; y porque resulta más barato y más satisfactorio que sea la iniciativa privada la que proporcione los servicios que da el sector público.

Obviamente, reclamar que se acabe con el Estado de Bienestar en mayor o menor medida es legítimo, y no hay por qué pedir justificaciones a cualquier persona que lo reivindique en función de sus preferencias. Pero lo que no se debería hacer es presentar como argumentos económicos y científicos lo que simplemente es el resultado de una mera opción ideológica o de interés, como ocurre cuando se dice que el Estado de Bienestar es insostenible por las razones antes mencionadas.

Es evidente que mantener los servicios públicos de bienestar es algo costoso, e incluso muy costoso en la mayoría de los casos. Como también lo es mantener la administración de justicia, la policía o el ejército. Y es obvio que, a la hora de justificar su existencia, hay que analizar los ingresos de los que se dispone para financiarlos. Pero, al igual que en los casos de la justicia, la policía o el ejército, lo que hay que tener en cuenta no es solamente la cantidad de recursos que cuesta mantener un determinado servicio público, sino también lo que gana con ellos la sociedad, el gasto que evita al disponerse de ellos, el dinero que va a la iniciativa privada y que crea riqueza y empleo cuando el Estado gasta, así como otros costes y beneficios que genera y que, aunque no se puedan traducir en dinero, son esenciales en la vida de las sociedades, como la estabilidad, la felicidad de las personas o la paz.

Los liberales que argumentan que el Estado de Bienestar es insostenible sólo porque cuesta mucho dinero no hacen la cuenta completa, sencillamente, porque no tienen en cuenta los costes asociados al sufrimiento humano, a la insatisfacción y la pobreza, o incluso a las enfermedades a la incultura, a la falta de mano de obra bien formada…, que es lo que de forma tan abundante se encuentra precisamente en los países en donde el Estado de Bienestar no ha existido o apenas se ha desarrollado. Los países más atrasados del mundo no son precisamente los que no pueden avanzar porque han de soportar una losa pesada por culpa del gasto público dedicado al bienestar social, sino más bien todo lo contrario. Es una evidencia que los más avanzados son justamente aquellos que en mayor medida han desarrollado el Estado de Bienestar.

En todo caso, este argumento sobre los costes del Estado de Bienestar es bastante relativo, pues no vale comparar estáticamente los ingresos y gastos, sino que hay que considerarlos como realidades en estado de continuo cambio y, sobre todo, modificables, analizando si su nivel actual es el adecuado o si es posible o conveniente que aumenten o disminuyan por las razones que sean.

El planteamiento de los economistas liberales es bastante coherente, aunque, precisamente por eso, no tiene por qué ser compartido. Éstos parten del supuesto según el cual la provisión pública es indeseable, y a partir de ahí deducen que cualquier nivel de gasto público social es también no deseado. Sea cual sea el gasto social de un país, podrán decir que es insostenible, porque lo es respecto a su nivel de gasto social preferido, el mínimo posible. Así, argumentan constantemente que el gasto social en España es excesivo, pero lo cierto es que es bastante más reducido que el de países de nuestro entorno a los que constantemente se toma como referencia, e incluso es menor que la media europea de gasto social. Según los datos de Eurostat, el gasto en protección social de España en 2014 fue del 17,6 por ciento del PIB, y el de la media de los veintiocho miembros de la Unión Europa fue del 19,5 por ciento. Y también fue más bajo el de salud (6,1 por ciento frente al 7,2 por ciento) o el de educación (4,1 por ciento frente al 4,9 por ciento), así como el del total de las administraciones públicas (40,4 por ciento frente al 45,8 por ciento). Y, además, gran parte de

estos gastos se vienen reduciendo desde hace años. Para argumentar con solidez que el Estado de Bienestar es insostenible en España porque resulta muy caro habría que explicar por qué nuestro país no puede dedicarle el mismo esfuerzo que otros países a los que se nos dice que hemos de emular.

Y menos fuerza tiene aún ese argumento cuando se afirma que es insostenible porque, sea cual fuere su coste, resulta imposible financiarlo.

La realidad es que España no tiene exactamente un problema de insuficientes recursos públicos, sino de mala e insuficiente recaudación impositiva. Nuestra presión fiscal en 2014 (34,4 por ciento del PIB) era bastante más baja que la media europea (40,1 por ciento) y que la de la eurozona (41,5 por ciento), no tanto porque nuestros impuestos sean más bajos, sino porque se recauda de un modo bastante injusto e ineficaz y, sobre todo, porque hay una gran economía sumergida y mucho fraude fiscal. Una reforma fiscal que resolviera este tipo de problemas podría suponer un incremento de recaudación que las estimaciones más conservadoras cifran entre 35.000 y 40.000 millones de euros anuales; y si nuestra presión fiscal se equiparase progresivamente a la media europea, los ingresos aumentarían en unos 70.000 millones de euros, que es lo que supone la brecha actual. Por tanto, para poder afirmar que el Estado de Bienestar es insostenible, habría que afirmar a continuación que no se desea una reforma fiscal que optimice la recaudación (algo a lo que, efectivamente, se adhieren los economistas liberales, ya que su preferencia es que no exista ningún tipo de impuesto). Entonces, hay que concluir que la razón que lleva a decir que el Estado de Bienestar es insostenible no es económica o financiera, sino puramente moral, derivada de la renuncia preferencial a establecer una estructura fiscal diferente a la actual que llevara a que asumieran las cargas del Estado con mayor equidad todas las personas o grupos sociales.

Tampoco es cierto, como afirman quienes atacan el Estado de Bienestar, que los servicios y bienes públicos que suministra sean más caros que los que puede proporcionar la iniciativa privada. El caso de los servicios de salud es paradigmático. Estados Unidos es el país de la OCDE con una mayor parte de provisión sanitaria privada y el que gasta más (2,5 veces más que la media de gasto per cápita, dentro de ese grupo de países, y

2,8 veces más que España).[192] Y ese mayor gasto en sanidad (17,7 por ciento del PIB en Estados Unidos frente al 9,3 por ciento de la OCDE y España) se traduce en una menor provisión de servicios y en peores resultados sobre la salud general de la población, según muestran claramente todas las estadísticas internacionales, como las más oficiales de la OCDE: en esa gran potencia norteamericana hay menor esperanza de vida que en la media de los países más ricos del mundo, más mortalidad infantil, más listas de espera, menos camas de hospital per cápita, menos médicos…, y se hacen menos consultas y hay un mayor porcentaje de la población que no puede seguir tratamientos sanitarios por problemas económicos.

Tampoco es cierto que los gastos del Estado de Bienestar sean un freno al crecimiento, a la creación de empleo o a la competitividad. Ya hemos señalado más atrás que fue precisamente en los años de más elevado gasto social cuando se registraron mayores tasas de crecimiento y de empleo, lo cual es lógico, porque el gasto social, como el público en general, es una inyección a la demanda de bienes y servicios. Cuando el sector público abre un hospital o una escuela, no hace lo que, manifestando un profundo desconocimiento de la vida económica real, dicen los liberales: atesorar el dinero en su propio vientre o en el de los funcionarios que los diseñan o los ponen día a día en marcha. Al realizar ese gasto, el sector público demanda camas, instrumental, mesas, pizarras, obras… que en su gran mayoría producen, proveen y distribuyen las empresas privadas. E incluso cuando paga a sus empleados públicos, lo que éstos hacen no es sino gastar ese sueldo en la adquisición de los bienes y servicios que les proporcionan también esas u otras empresas privadas.

Eso es lo que explica que, en el período de gasto del bienestar más intenso (1950-1974), la tasa de crecimiento medio anual del PIB para el conjunto mundial (4,75 por ciento, según las estimaciones realizadas por Angus Maddison) fuera mayor que la del período 1975-2007 (apenas superior al 3 por ciento). Y esa diferencia es mayor si se comparan, como ya hicimos anteriormente, los períodos de mayor intensificación del gasto (1960-1980) o de las políticas neoliberales (1980-2000).

Y lo mismo cabe decir respecto a la relación entre la dimensión de las estructuras de bienestar y la competitividad. Hoy día, la competitividad no solamente se gana (podríamos decir que casi nunca se gana) en función de los costes o precios de los bienes y servicios, sino en función del valor que se les añade por otros factores tales como la calidad, el diseño, la técnica o la productividad con que operan. Y la idea de que el Estado de Bienestar disminuye la competitividad porque incrementa costes no sólo es errónea por esa razón, sino porque no tiene en cuenta que el gasto en bienestar, cuando está bien diseñado y realizado (y particularmente el educativo), genera precisamente un aumento de la productividad y del valor añadido que aporta una economía. No es casualidad que entre los países más competitivos del mundo se encuentren precisamente los que disponen de un Estado de Bienestar más desarrollado desde hace decenios.

A la hora de analizar la historia y la situación del Estado de Bienestar y la capacidad real de generar recursos para financiarlo, se olvida que lo que ocurrió en los años en que más se expandió fue lo contrario de lo que ahora se dice. No es que primero hubiera recursos sobrantes y se decidiera entonces crear estructuras de bienestar para proveer bienes públicos. Fue al revés: hubo un acuerdo social para crearlo, como resultado de la gran capacidad de negociación que tenían las clases trabajadoras, y entonces se tuvieron que dedicar recursos para ello; a costa, lógicamente y por desigual, de la renta de unos y otros grupos sociales. E incluso en este sentido resulta también falso que el Estado de Bienestar haya sido una especie de salario adicional que supone una carga impuesta por quienes lo reciben sobre las espaldas del resto de la sociedad. Anwar Shaikh y Ahmet Tonak han relacionado el gasto en bienestar social con los impuestos que pagan quienes se benefician de él durante largos períodos de tiempo y en diferentes países, y han demostrado que no es así. En Estados Unidos, por ejemplo, entre 1952 y 1985, el valor neto de las transferencias (es decir, el que queda una vez que se deducen los impuestos que pagan sus beneficiarios) ha sido negativo durante la mayoría de los años del estudio, lo que quiere decir que quienes se «benefician» del Estado de Bienestar en

realidad contribuyen con más de lo que habían recibido. Y al extender su análisis a 1997 llegan a la conclusión de que las transferencias han tenido «un impacto irrisorio en el tren de vida de los trabajadores».[193]

Y lo que ocurrió a partir de la década de 1980 o está ocurriendo ahora no es que haya menos recursos globales y que, por ese motivo, sea imposible financiar el Estado de Bienestar, sino que se rompió y se rompe el acuerdo que lo creó al cambiar la correlación de fuerzas sociales por dos razones principales. La primera, porque la caída de los beneficios a la que hicimos referencia al principio obligaba a desembarazarse de cargas sociales, y porque habían aparecido las nuevas oportunidades de beneficio que ya conocemos en el mundo financiero. Y la segunda, porque las nuevas tecnologías permitían «trocear» actividades productivas también en los servicios públicos para hacer rentables algunos de sus segmentos.

Lo primero que hicieron Margaret Thatcher y Ronald Reagan cuando empezaron a gobernar (como antes había hecho Pinochet en el sangriento laboratorio chileno en el que se ensayaron todas las políticas neoliberales) fue combatir a los sindicatos para poder anular su poder y gran capacidad negociadora de años anteriores, y sólo a partir de ahí fue posible establecer las políticas deflacionistas y de reducción de impuestos que ya hemos comentado, políticas que provocaron la caída de la actividad y las rebajas impositivas para los grupos de mayor renta, lo cual trajo consigo una disminución de los ingresos del Estado que, evidentemente, hacía muy difícil, por no decir imposible, seguir financiando como antes el Estado de Bienestar.

Así pues, es cierto que el Estado de Bienestar ha estado, está y seguramente va a seguir estando amenazado. Y se puede decir realmente que es insostenible, pero no por las razones que se están señalando en los últimos decenios. Baste un simple argumento a manera de ejemplo final:

- El gasto anual que realizan todos los gobiernos del mundo es de algo más de veinte billones de dólares.
- Según el Banco de Pagos Internacionales, el volumen total de transacciones financieras en todo el planeta es, como hemos señalado en varias ocasiones, de unos 9.765 billones de dólares al año.

- Por tanto, todo el gasto público mundial se podría financiaría con una tasa anual del 0,2 por ciento de todas las transacciones financieras. Es decir, con una tasa de 20 céntimos por cada cien dólares de transacción financiera ya no haría falta ningún tipo de impuesto para financiar no sólo todo el Estado de Bienestar actualmente existente, sino la totalidad del gasto público que se realiza en la economía mundial.

¿Cómo se puede decir entonces que el Estado de Bienestar es insostenible sólo porque no hay recursos para financiarlo?

Lo que hace insostenible el Estado de Bienestar no es que no haya recursos, sino que se prefiere que éstos se destinen a otros usos diferentes del bienestar humano. Margaret Thatcher reconoció que, para poner en marcha sus políticas, era imprescindible «cambiar el alma»,[194] y, efectivamente, ese cambio fue lo que ha permitido que la mayor parte de la sociedad acepte hoy día los cambios de política económica, fiscal y laboral que impiden financiarlo como se necesita. Con la lucidez de casi todos los grandes humoristas, eso fue lo que decía El Roto en una de sus viñetas: «“El Estado de Bienestar es insostenible”, decían mientras lo derribaban».

48

¿Qué es la globalización y qué ventajas e inconvenientes tiene?

En los últimos años, las cuestiones internacionales se han venido haciendo cada día más presentes en la vida de los seres humanos, sea cual sea el rincón del planeta en donde habiten. Los mensajes publicitarios de las grandes marcas comerciales llegan a cualquier sitio y casi en el mismo instante; los productos extranjeros están presentes hasta en los mercados locales más diminutos de todos los países; las empresas pueden elegir prácticamente cualquier lugar del mundo para instalarse si allí encuentran los costes (sobre todo laborales) más bajos; se pueden hacer operaciones financieras durante las veinticuatro horas del día en cualquier lugar del planeta; los movimientos de población se han multiplicado y podría decirse que por todo el globo se extiende un mismo tipo de juicios y valores que son compartidos con independencia de razas, orígenes territoriales o nacionalidades. Son los efectos de la llamada globalización, un proceso que no sólo tiene que ver con relaciones económicas de todo tipo, sino también con la vida diaria de la casi totalidad de la población del planeta.

En sí mismo, se trata de un fenómeno que tiene grandes ventajas y que, en cierta medida, podríamos decir que es natural, porque se corresponde con la idea de que la humanidad es una y que las personas somos el mismo tipo de seres humanos en cualquier esquina del planeta. Si la economía es la actividad que trata de garantizar el sustento del ser humano, y si este sustento depende de lo que ocurra en el planeta en su conjunto, parece lógico y deseable que también la Tierra en su conjunto sea el ámbito en el que se desenvuelvan los seres humanos para tratar de satisfacer sus necesidades.

Desde este punto de vista, se podría entender que la globalización es efectivamente la manifestación natural y paradigmática del progreso humano, una dinámica o consecuencia directa del desarrollo inteligente de las mejores capacidades humanas, benéfica e inevitable como cualquier otra ley natural. Y debe haber algo de positivo en ello cuando en este último período de globalización se han logrado, como ya señalamos más atrás, éxitos notables en la promoción del bienestar humano. Entre otros logros, como indica el Informe sobre Desarrollo Humano de 2015, del PNUD, el de que la pobreza económica en las regiones de países en desarrollo haya disminuido en más de dos terceras partes entre 1990 y 2015, o el de que el número de personas que se encuentran en situación de pobreza extrema en todo el mundo se haya reducido casi a la mitad, de 1.900 a 836 millones.

Sin embargo, no es menos evidente que el proceso globalizador en el que estamos inmersos se lleva a cabo en un determinado contexto histórico, con políticas, normas, instituciones y valores determinados, y que podría llevarse a cabo bajo otras diferentes condiciones para generar efectos distintos sobre las economías y las sociedades. Por eso, para poder valorar sus ventajas e inconvenientes, así como los problemas económicos que plantea y el tipo de soluciones que les proporciona, resulta conveniente tener presente ese contexto específico y toda la variedad de resultados que produce.

Se suele señalar, y con razón, que la globalización de nuestra época no es la primera en la historia de la humanidad, porque ya a finales del siglo XIX se dio otra gran oleada globalizadora; y también hay quien va más allá y sostiene que estos procesos se vienen dando en realidad desde que Colón salió hacia tierras entonces desconocidas o incluso desde siempre. Sean cuales sean sus antecedentes, y aun reconociendo la fuerza y singularidad indiscutibles de la globalización de nuestra época, se habrá de admitir que la globalización en la que vivimos no se ha desarrollado desde la nada, sino que tiene pasado y que es hija de lo que ha ocurrido a lo largo de la historia en el ámbito del desarrollo humano. La actual globalización se ha producido como consecuencia de procesos históricos anteriores, y por eso opera envolviendo a economías y sociedades muy diferentes que conforman un mosaico que presenta grandes asimetrías y desajustes. La globalización

no es el resultado de una articulación armoniosa de piezas, la arquitectura final de un diseño previamente concebido para beneficiar a todas sus partes, sino la resultante de una historia continuada de conflictos que casi nunca se han resuelto más que con otras asimetrías y renovados desequilibrios. Como dice Bruno Milanovic, «la globalización se vendió a muchos "a punta de pistola", y muchos fueron "globalizados" literalmente a puntapiés y alaridos».[195]

Siempre se dice, y es verdad, que la actual globalización es el resultado de una revolución tecnológica: la que trajo consigo el uso generalizado de las nuevas tecnologías de la información, que permiten que la comunicación supere las barreras espaciales, así como abaratar y acelerar el almacenamiento, el uso y la transmisión de la información. Gracias a esa reciente revolución se pudieron fragmentar los procesos productivos para poder reinstalarlos en cualquier punto del orbe sin romper su unidad y aprovechar así los recursos existentes en cualquier punto del planeta al más bajo coste. Cualquiera de las prendas de vestir que llevamos encima puede haberse diseñado en Milán, preelaborado en Alemania y fabricado en China o Pakistán; su plan financiero puede elaborarse y controlarse en Londres, y su marketing dirigirse desde Nueva York, mientras que las órdenes directas de producción salen automáticamente y al instante desde cada uno de los miles de cajeros que operan en los cientos de tiendas que las venden, recurriendo posiblemente a los mismos valores y mensajes publicitarios para atraer a los clientes, en cualquier esquina del mundo.

Pero la globalización actual no es sólo el resultado de una revolución tecnológica que se nos suele presentar como un avance tan impresionante y beneficioso como inevitable. Es también, y al mismo tiempo, el resultado de una serie de cambios normativos, de políticas económicas y de valores y principios doctrinales muy específicos que se han ido impulsando y estableciendo en los últimos decenios.

El principio inspirador de la globalización que vivimos es que la mejor manera de elevar el nivel de vida global es la maximización del libre comercio, y que «la mejor protección es que no haya ninguna protección y que todas las decisiones económicas queden en manos del mercado».[196] Y esa creencia fue la que inspiró o justificó la creación de un nuevo régimen

normativo global, orientado a eliminar barreras al comercio y todo aquello que pueda distorsionar los resultados del mercado, lo cual se consiguió mediante reformas financieras, laborales, industriales, fiscales, institucionales, etc. orientadas, en general, a que cualquier recurso se pueda utilizar al menor coste posible en cualquier esquina del planeta.

Muchos economistas se encargaron de componer modelos y formulaciones teóricas que pudieran demostrar que, a partir de esa generalizada liberalización, se consiguen tasas de crecimiento más elevadas, un constante desarrollo tecnológico, la asignación más eficiente posible de los recursos y, como corolario de todo ello, la disminución de la pobreza.

Se ha tratado de demostrar por todos los medios (y de convencer a la opinión pública de ello) que la liberalización y la desregulación generalizadas permiten que los términos de intercambio entre las distintas economías se ajusten automáticamente, dando lugar a una especialización globalmente ventajosa, porque todas esas economías irían haciéndose competitivas en un marco de pleno empleo también generalizado, eso sí, una vez que se superan los efectos negativos sobre el empleo que serían inevitables a corto plazo. Y se nos dice que eso nos llevaría al crecimiento continuado y a la disminución de la pobreza.

Pero la evidencia de los hechos viene mostrando que la globalización en la que nos desenvolvemos, bajo el paraguas de la desregulación neoliberal prácticamente generalizada de los últimos decenios, no produce una situación como la que aventuran los modelos teóricos.

En primer lugar, es patente que la globalización no es auténticamente «global», sino más bien incompleta o asimétrica, pues no afecta a todos los factores del mismo modo. Mientras que el capital, y sobre todo el financiero, tienen una libertad de movimientos prácticamente sin límite, las mercancías la disfrutan en menor medida, y todavía mucho menos las personas, el factor trabajo. Además, la globalización no afecta por igual a todos los territorios, sino que más bien ha creado polos o espacios de concentración de actividad, de poder de decisión y de riqueza.

En segundo lugar, no hay evidencias que permitan demostrar que la liberalización comercial asociada a la globalización comporte el crecimiento económico anunciado. Economistas como Diana Tussie, Manuel B. Agosin y Dani Rodrik muestran que no hay países que hayan logrado altas tasas de crecimiento económico y de exportaciones con políticas de liberalización comercial, y Anwar Shaikh afirma que «esto es válido no sólo para la última época, sino también para el pasado lejano, cuando los países que hoy son ricos estaban ascendiendo por la escala del éxito. Pues recurrieron intensamente a la protección del comercio y a los subsidios, ignoraron las leyes de patentes y de propiedad intelectual y, en general, sólo defendieron el libre comercio cuando les daba ventajas económicas. De hecho, los países ricos mantienen muchas de estas políticas aun hoy en día».[197]

En tercer lugar, los efectos negativos sobre el trabajo no han sido sólo transitorios, como se presume. No sólo aumenta el número total de desempleados (en los últimos años se registra el número de desempleados más grande de la historia de la humanidad), sino que se deterioran las condiciones de trabajo y los derechos asociados al empleo. Según los últimos informes de la Organización Internacional del Trabajo, más del 60,7 por ciento de todas las personas empleadas en el mundo carece de cualquier tipo de contrato de trabajo, y unos dos mil millones de personas (el 75 por ciento de la fuerza laboral mundial) no tienen contrato, o carecen de cualquier tipo de protección social, o sufren discriminación, o cobran salarios inferiores a su capacidad, o están sobreexpuestas a accidentes o enfermedades laborales, o sufren varias de estas lacras o todas ellas al mismo tiempo.[198]

En cuarto lugar, la evidencia también confirma que no se ha producido el otro efecto que predicen los modelos convencionales, es decir, que, a través de ajustes automáticos, el libre comercio llevará a que todas las naciones sean igualmente competitivas en el mercado mundial sin importar las diferencias en sus niveles tecnológicos o de desarrollo. Esta afirmación, como señala Shaikh, «nunca ha sido empíricamente verdadera: ni en el

mundo en desarrollo ni en el mundo desarrollado, ni con tasas de cambio fijas ni con tasas de cambio flexibles. Por el contrario, los desequilibrios persistentes son el *sine qua non* del comercio internacional».[199]

Por último, es también una evidencia, en palabras del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que «la globalización ha generado ganancias para unos y pérdidas para otros».[200] E incluso economistas de organismos tan conservadores como el Fondo Monetario Internacional han concluido que no hay ninguna prueba empírica robusta de que la globalización financiera haya favorecido el crecimiento económico en los países en desarrollo.[201]

Hay asimismo evidencias de que la globalización también distribuye muy desigualmente las capacidades de decisión. Como señala el PNUD, «está demostrado que los procesos de globalización financiera y comercial debilitaron la posición negociadora de los trabajadores relativamente inmóviles frente al capital completamente móvil».[202] Y, mientras que las relaciones económicas se expanden por todo el globo —con la concentración de poder en las corporaciones que eso lleva consigo—, no se han creado mecanismos de gobernanza que permitan revelar las preferencias de la población y actuar en su representación a la misma escala. En el ámbito personal y de las relaciones laborales, la asimétrica capacidad de decisión en la globalización es lo que ha producido los fenómenos de empobrecimiento en medio de la abundancia, la multiplicación de los llamados trabajadores pobres y la reaparición de «clases de servidumbre» (como llama Saskia Sassen al equivalente del antiguo proletariado en la actual era de la globalización), formadas principalmente por inmigrantes y mujeres migrantes».[203]

En el plano de las políticas macroeconómicas, la globalización también conlleva una serie de problemas muy importantes derivados de los cambios normativos que han venido de su mano.

Por un lado, como ya sabemos, la globalización se basa en la instauración de regímenes de plena movilidad del capital, y, por otro lado, ha venido acompañada de la aplicación generalizada de políticas macroeconómicas cuyo principal objetivo es el control de los precios, para lograr lo cual, como sabemos, se basan en el freno a la demanda interna.

Por tanto, la única vía que tienen a su alcance los gobiernos para fortalecer la demanda agregada es el incremento de las exportaciones. Pero es evidente que en este juego es imposible que ganen al mismo tiempo todas las economías. En primer lugar, sólo podrán obtener ventajas sustanciales y permanentes aquellas economías que puedan manejar los tipos de cambio a su conveniencia, a través de devaluaciones o depreciaciones llamadas competitivas. Y, en segundo lugar, se beneficiarán las naciones cuya potencia económica les permita resguardarse de las evoluciones negativas de sus tipos de cambio, por ejemplo, porque exporten bienes «nobles» que se venden sin dificultad con independencia de su coste.

En apariencia, por tanto, todas las economías del globo tienen plena libertad de movimientos y actuación, pero en la realidad sólo unas pocas (las grandes potencias) son las que pueden actuar con plena capacidad de maniobra para crear las condiciones que les sean favorables.

La globalización obliga a todas las economías a ser competitivas, es decir, de tener una buena posición en los mercados internacionales. Pero no todas ellas disponen de sectores o empresas con buenos sistemas de innovación que puedan producir y ofrecer bienes o servicios de alto valor añadido y de gran calidad y atractivo, de modo que la inmensa mayoría debe recurrir a la moderación salarial y al recorte de derechos laborales para intentar competir en los mercados internacionales. Y eso es lo que crea en toda la economía internacional una dinámica a la baja en los mercados internos que frena el crecimiento y que obliga a hacer continuos sacrificios salariales para tratar de ganar demanda externa. Es éste un círculo vicioso que, en opinión de muchos economistas, supone otra de las causas del gran número de crisis y perturbaciones que se vienen produciendo en la economía de nuestro tiempo.

Así lo reconocía la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en su Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2013: «[...] la competencia entre economías a base de bajar los costes laborales unitarios y los impuestos provoca una igualación hacia abajo, beneficia poco al desarrollo y puede tener consecuencias sociales desastrosas».

Y, finalmente, la globalización neoliberal de nuestros días trae también consigo un efecto muy negativo en el plano de la política que ha dado lugar al dilema que tan crudamente plantea Dani Rodrik: «[…] no podemos perseguir simultáneamente democracia, autodeterminación nacional y globalización económica».[204] Una de esas tres ha de sacrificarse, y todos los indicadores muestran que la que más viene sufriendo es la democracia, incluso en los espacios, como Europa, en donde tiene una tradición más arraigada.

No se trata en estas páginas de realizar un balance completo de la globalización, sino simplemente de mostrar que se trata de un fenómeno, como todos los demás problemas económicos que hemos analizado, de doble cara. Contemplar sólo una de ellas para así ajustar la imagen que veamos a nuestras ideas preconcebidas, a nuestros intereses o prejuicios, es la típica práctica humana que produce esos «ciegos que, viendo, no ven» a los que se refiere José Saramago.

49

¿Qué provoca la enorme desigualdad que hay en el mundo, por qué se ha convertido en el principal problema económico de nuestro tiempo y cómo se podría combatir?

Para conocer las causas de la desigualdad, lo ideal sería medirla antes de la forma más exacta posible; pero eso no es nada fácil. Se trata de un fenómeno complejo y que tiene manifestaciones muy diferentes (personales, territoriales, económicas, de renta, riqueza, educativas, etc.) que se combinan e influyen unas a otras, un fenómeno que puede definirse de distintas formas y cuya magnitud depende de los componentes que se tengan en cuenta o de la perspectiva que se utilice. Si se quiere conocer o calcular cuál es la desigualdad global en el mundo, obtendremos valores diferentes según si tomamos como referencia el ingreso medio en los diferentes países, la mayor o menor población que haya en cada uno de ellos…, o bien si se toma el planeta en su conjunto, por ejemplo. Pero, sea como sea que se mida, lo cierto es que en nuestro mundo siempre ha habido (y hay ahora) una gran desigualdad. Diversos estudios calculan que la diferencia de ingreso entre las naciones más ricas y las más pobres puede ser más o menos de 80 a 1, y ya señalamos que, según la organización Oxfam, el 1 por ciento más rico del mundo dispone de más riqueza que el resto de la población mundial.

Puesto que la desigualdad viene de muy lejos, es lógico que los economistas y otros científicos sociales la hayan estudiado también desde hace mucho tiempo para conocer sus causas y efectos. Y hoy día tenemos muchas evidencias sobre cuáles son las más relevantes en nuestra época.

Es evidente que los seres humanos somos muy distintos entre nosotros y que tenemos diferentes actitudes ante la vida, pero las simples diferencias personales no son suficientes para poder explicar una desigualdad tan

grande y extendida como la que hay en nuestro mundo. Tiene que haber algo más.

Cuando la crisis de las hipotecas basura ya se manifestaba con toda su crudeza, en febrero de 2009, el que fue secretario de Trabajo de Bill Clinton, Robert Reich, publicó un artículo en *The Washington Post* en el que mostraba algo que en su opinión no era una casualidad. Según los datos que Thomas Piketty y Emmanuel Saez habían obtenido de la Oficina del Censo de Estados Unidos, la parte del ingreso nacional que correspondió en 2006 al 1 por ciento más rico de la población de ese país fue superior al 20 por ciento, un porcentaje que sólo se había alcanzado en 1928, también un año antes de que se iniciara la Gran Depresión, es decir, la otra gran crisis económica contemporánea.

La coincidencia, efectivamente, no es fruto de la casualidad, tal y como han demostrado muchos estudios empíricos que en los últimos años se han dedicado a desentrañar la naturaleza de la desigualdad, sus causas y su relación con la situación general de las economías y el bienestar de las personas. Y detrás de esa coincidencia se encierra el mayor peligro que amenaza hoy día a la economía mundial, e incluso a la vida en el planeta.

Una investigación reciente de los investigadores estadounidenses Estelle Sommeiller, Mark Price y Ellis Wazeter, del Economic Policy Institute, ha demostrado que la desigualdad no se ha generado en Estados Unidos de una manera uniforme a lo largo de los últimos noventa años, sino que ha habido etapas en las que ha crecido mucho más que en otras. Así, desde 1928 hasta 1970, el ingreso del 1 por ciento más rico se redujo en todos los estados, menos en Alaska, mientras que entre 1979 y 2007 creció el 200,5 por ciento, frente a la subida de sólo el 18,9 por ciento en el ingreso del 99 por ciento restante. Eso significa que, en este último período de políticas neoliberales, el 1 por ciento más rico se llevó el 53,9 por ciento del total del aumento de los ingresos en Estados Unidos. Y esta impresionante concentración del ingreso se ha agudizado aún más en los últimos años de la crisis: de 2009 a 2013, el 1 por ciento más rico se apropió del 85,1 por ciento del crecimiento total de los ingresos.

Esos datos demuestran claramente que la desigualdad no es un proceso que evolucione con independencia de las circunstancias económicas y sociales que predominen en cada momento histórico. Por el contrario, aumenta más o menos en función de lo que en cada etapa esté ocurriendo en el conjunto de la economía y según las políticas económicas que se llevan a cabo. Y por eso no es casual que la mayor desigualdad del último siglo se haya registrado inmediatamente antes de las dos grandes crisis y justo después de que se hubieran aplicado un mismo tipo de políticas ultraliberales. En los años sesenta del siglo pasado, cuando los sindicatos eran fuertes, la educación mucho más accesible y se producía menor discriminación, Estados Unidos no era el país más desigual de entre las grandes potencias, como sí lo ha sido cuando se aplicaron con más fuerza las políticas neoliberales de los últimos treinta años.

Eso ha ocurrido, por ejemplo, con las desigualdades de origen, las que derivan del diferente origen familiar de las personas y que tienen una gran influencia en la desigualdad existente.

Durante muchos años, las sociedades fueron conscientes de lo importante que era procurar que todos los seres humanos dispusieran de iguales oportunidades a la hora de hacer frente a sus necesidades y sus proyectos vitales, y se establecieron medidas, como los impuestos sobre sucesiones potentes, que tuvieron un papel fundamental a la hora de frenar ese tipo de desigualdad. Pero el predominio de las ideas liberales en los últimos decenios ha disminuido o incluso eliminado ese tipo de protección frente a la desigualdad y eso ha hecho que ésta se reproduzca y aumente.

Otra fuente principal de incremento de la desigualdad proviene de la diferencia de posiciones en la que se encuentran el capital y el trabajo en las economías capitalistas. Una posición que también ha cambiado mucho en los últimos años.

Desde que comenzó a desarrollarse el trabajo asalariado, se pudo comprobar que los trabajadores estaban en posición de inferioridad y que, si no se establecían medidas que los protegieran, mediante el llamado derecho del trabajo, las desigualdades primarias (en los mercados de trabajo) aumentarían de forma inevitable, y de ahí la existencia de desigualdad en el conjunto de la sociedad. Y, efectivamente, cuando las normas laborales

protectoras han disminuido en los últimos decenios, la brecha entre rentas del capital y del trabajo ha aumentado, y también el abanico salarial y la desigualdad entre todos los grupos sociales.

En 1970, el ingreso medio de los cien ejecutivos mejor pagados de Estados Unidos era 45 veces mayor que el salario medio de los trabajadores de aquel país. En 2006, era 1.723 veces mayor. En Estados Unidos, el sueldo de camarero en McDonald's subió un 7,25 por ciento de 1978 a 2011, y la retribución del director ejecutivo el 725 por ciento.[205] Y también ha disminuido mucho la participación de la masa salarial en el total de la renta. En Estados Unidos, sólo entre 2000 y 2015, la participación de las rentas del trabajo en el total de las rentas generadas por las empresas cayó del 82,3 por ciento al 75,5 por ciento.[206] Eso quiere decir que, si en 2015 se mantuviera el mismo porcentaje que en 2000, los trabajadores estadounidenses tendrían en sus bolsillos 535.000 millones de dólares más de los que tienen, dinero que, en su mayor parte, hubiera servido para consumir y estimular la economía y la actividad de las empresas. Y, como ya comentamos anteriormente, eso es lo que ha pasado en España, en donde la masa salarial se ha reducido en unos 155.000 millones de euros desde 1976 (de ellos, más de 40.000 millones sólo entre 2010 y 2015).

Hay evidencia también de que la caída de salarios que alimenta la desigualdad general viene dada por la forma en que se desenvuelve el comercio internacional en esta etapa de globalización. El Informe sobre Desarrollo Humano de 2015, elaborado por las Naciones Unidas, muestra cómo la forma en que las grandes empresas organizan sus cadenas de valor en todo el globo presiona constantemente a la baja los salarios. Lo mismo que ocurre, como señala este mismo informe, con la revolución digital: «[…] prometía de forma implícita que aumentaría la productividad laboral y que, por ende, lograría un aumento de los salarios», pero «no parece que esa promesa se haya cumplido en ningún frente: la productividad no ha crecido a la velocidad esperada, y sólo una pequeña parte de las ganancias se ha traducido en salarios más altos. El promedio de los salarios oculta el hecho de que, a medida que se estancaba el sueldo real de la mayoría de los trabajadores, los ingresos de los trabajadores mejor remunerados se disparaban».[207]

Otros numerosos estudios han demostrado que entre la desigualdad y el protagonismo creciente de las actividades financieras se produce «una mezcla peligrosa», en palabras de Alice Martin, Helen Kersley y Tony Greenham.[208] Concretamente, Basak Kus ha demostrado que existe una clara y fuerte correlación entre la *financiarización* y la desigualdad en todos los países de la OCDE, pero especialmente —y esto es muy significativo— en los que tienen sindicatos más débiles y en los que la negociación salarial está más descentralizada, es decir, en donde los trabajadores tienen menos capacidad para defender sus demandas frente a las empresas.[209]

Lo que demuestran los estudios empíricos es que la financiarización y la desigualdad se alimentan mutuamente. Y ello, por un lado, porque el incremento de las actividades financieras fundamentalmente especulativas detrae recursos de la actividad real que crea bienes y servicios y empleo, lo que hace caer los beneficios en ese ámbito de la economía e impone así políticas de recorte salarial. Y, como ya hemos señalado, el clima de especulación financiera generalizada genera mayor inestabilidad económica y más crisis que provocan desempleo y caída de los ingresos, que lógicamente afectan en mayor medida a los grupos de menos renta, pues son éstos los que tienen menos poder de negociación. Además, por otro lado, la desigualdad alimenta la financiarización porque concentra cada vez más ingresos en los grupos sociales de mayor renta que nutren los flujos financieros especulativos con sus ahorros.

La desigualdad se dispara también cuando las personas y los grupos sociales afectados no son conscientes de su extraordinaria magnitud y, por tanto, no reaccionan ante ella.

Una encuesta realizada en Estados Unidos mostró que la distribución de la renta allí existente sólo es preferida por el 10 por ciento de los estadounidenses, mientras que el 47 por ciento preferiría una distribución como la de Suecia (se le enseñaban los datos) y el 43 por ciento optaba por una distribución completamente igualitaria, en la que a cada 20 por ciento de la población le correspondiera ese mismo porcentaje de riqueza o ingreso. Pero, como indican Michael I. Norton y Dan Ariely, el estudio mostró también que la inmensa mayoría de los ciudadanos no tiene idea del nivel de desigualdad tan alto que existe en su país y que, por esa razón,

creen que tienen más posibilidades de satisfacer sus necesidades de movilidad social que las que realmente existen, razón por la que no reclaman otras políticas que pudieran reducir la brecha existente.[210]

El estudio realizado por Sorapop Kiatpongsan y Michael I. Norton muestra que, ante la pregunta de cuál cree que es la diferencia real entre lo que cobra el directivo mejor pagado de una empresa en Estados Unidos y el trabajador medio, el ciudadano estadounidense responde que 30 veces más, y cuando se le pide que diga cuál debería ser a su juicio la brecha ideal dice que de 6,7 a uno. Sin embargo, la diferencia real es de 354 a uno. Ese mismo estudio muestra que España es el cuarto país, de los cuarenta estudiados, con mayor brecha salarial en el interior de las empresas, de 127 a uno. Pero la población española cree que es mucho menor (8,5 a uno) y considera que lo ideal sería que fuese de 3 a uno, esto es, 42,3 veces más baja que la real.[211]

Es muy posible que esta percepción tan alejada de la realidad tenga que ver con otra dimensión de la desigualdad que es la que afecta al control de los medios de comunicación. En 1983, cincuenta compañías controlaban el 90 por ciento de los medios de comunicación en Estados Unidos, y ahora son sólo seis.[212]

Por otro lado, y en contra de lo que habitualmente se suele creer, una parte relativamente importante del incremento de la desigualdad se viene produciendo porque las políticas redistributivas son cada vez menos capaces de reducir la desigualdad primaria y terminan aumentándola, también como consecuencia del enfoque liberal que ha impregnado las políticas fiscales en los últimos años. La OCDE ha señalado que, en muchos países (entre ellos España), las transferencias monetarias de las administraciones públicas han beneficiado más a los grupos ricos que a los pobres.[213] En nuestro caso, el grupo de hogares con menor nivel de renta recibe como transferencias monetarias equivalentes al 75 por ciento de la media española, mientras los hogares más ricos reciben un 15 por ciento más que el promedio y prácticamente el doble que los de menos recursos.

La masiva incorporación de las mujeres al mercado de trabajo remunerado en los últimos decenios ha tenido un efecto ambivalente sobre la desigualdad que es muy importante tener en cuenta. Por un lado, es cierto

que esa incorporación, como se ha producido en desiguales condiciones, concentrando a la mayoría de las mujeres en los empleos peor remunerados, ha contribuido también a que aumente la brecha salarial y la desigualdad general. Pero, sin embargo, esa mayor incorporación de mujeres al empleo ha permitido que la desigualdad aumente bastante menos. Así lo demostró una investigación de las economistas Maria Cancian y Deborah Reed para el caso de Estados Unidos. Entre 1963 y 2013, la desigualdad de ingresos entre las parejas casadas creció un 25 por ciento, pero si no se hubiera producido un aumento en los ingresos de las mujeres como consecuencia de su masiva incorporación al mercado laboral, la desigualdad habría aumentado un 38 por ciento.

Este tipo de investigaciones que tratan de desentrañar la naturaleza y las causas que desencadenan la desigualdad son fundamentales, porque en el momento presente ésta no es un problema más, un escollo que hay que tratar de salvar con mayor o menor premura, sino el problema económico más importante al que se enfrenta la economía mundial y prácticamente casi todas las economías nacionales del planeta. Esto es así, porque cada vez son mayores las evidencias que muestran que el incremento continuo de la desigualdad que se viene produciendo en el mundo es la antesala inevitable de crisis cada vez más numerosas y graves.

Jeffrey Thompson, de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de Estados Unidos, ha demostrado que la desigualdad impulsa el endeudamiento, que hace más frágiles a las economías y que contribuye a que se desencadenen las crisis, una tesis que mantienen incluso investigadores del Fondo Monetario Internacional. Dirk Krueger, Kurt Mitman y Fabrizio Perri demuestran que cuanto mayor es la desigualdad más grave es la recesión, básicamente, por una razón sencilla de entender y a la que ya hemos hecho referencia varias veces: cuantos más hogares haya con menos ingresos (que es lo que provoca la desigualdad), menos parte del ingreso total irá al consumo, de manera que las empresas que producen bienes y servicios y la economía en su conjunto se encontrarán con menor demanda en el momento recesivo en que más la necesitarían.[214] Y en esa

idea abundan otras muchas investigaciones que no dejan lugar a dudas de que la desigualdad persistente a largo plazo genera estancamiento secular y recesiones.

Y la desigualdad está también claramente vinculada a las manifestaciones más claras del fracaso de nuestras economías. Richard Wilkinson y Kate Pickett han demostrado que la salud física y mental, el consumo de drogas, la educación, la población reclusa, la obesidad, la movilidad social, la confianza interpersonal (de la que depende no sólo la felicidad humana en general, sino hasta la buena marcha de los negocios), la violencia, el embarazo adolescente y el bienestar infantil, registran resultados significativamente peores en los países de renta alta con más desigualdad.[215] Y es lógico que las economías de todo el mundo se estén resintiendo fatalmente a medida que todo eso afecte a una mayor parte de la población, que es justamente lo que ocurre cuando aumenta la desigualdad de la forma tan extraordinaria en que aumenta hoy día. Y la desigualdad está también vinculada al drama del hambre, el más enorme (pues mata diariamente a unas 40.000 personas), aunque, desgraciadamente, también el más silencioso y silenciado de los de nuestro tiempo.

Pero que la desigualdad sea el mayor problema de nuestro tiempo se debe, en definitiva, a que ha alcanzado los niveles más elevados de la historia. Es cierto que muchos economistas mantienen una posición negacionista ante esta evidencia, o bien tratando de medirla de forma que se disimule su magnitud, o bien recurriendo a la vieja teoría del «derrame», según la cual no importaría que los ricos sean cada vez más ricos porque de esa abundancia irán suficientes recursos para los grupos sociales cuyo ingreso se estanca. Galbraith se refería a dicha teoría como la del caballo y el gorrión, porque decía que era como afirmar que sería suficiente con dar avena al caballo, porque así caerían granos al suelo que alimentarían al gorrión. Una teoría que hasta el papa Francisco denunció en su exhortación apostólica *Evangelii Gaudium*: «Algunos todavía defienden las teorías del “derrame”, que suponen que todo crecimiento económico, favorecido por la libertad de mercado, logra provocar por sí mismo mayor equidad e inclusión social en el mundo. Esta opinión, que jamás ha sido confirmada por los hechos, expresa una confianza burda e ingenua en la bondad de

quienes detentan el poder económico y en los mecanismos sacralizados del sistema económico imperante. Mientras tanto, los excluidos siguen esperando».[216]

Lo cierto es que hasta organismos tan conservadores como la OCDE o el Fondo Monetario Internacional han empezado a dar señales de alarma por el peligro mortal que comienza a suponer la desigualdad de nuestro tiempo (aunque vayan más lentos a la hora de reconocer que se desencadenó como resultado de las políticas que impusieron en los últimos decenios). El secretario general de la OCDE lo advertía rotundamente en mayo de 2015: «Hemos alcanzado un punto crítico. Las desigualdades en los países de la OCDE no han sido jamás tan elevadas desde que las medimos. Las cifras prueban que las desigualdades crecientes dañan el crecimiento. De cara a una acción política, el asunto es tanto social como económico. No atacando el problema de las desigualdades, los gobiernos destruyen su modelo social y ponen dificultades para su crecimiento a largo plazo».[217] Y el Fondo Monetario Internacional incluso viene promoviendo políticas de subidas de salarios en varios países para combatirla, tal y como destacó la Organización Internacional del Trabajo en un informe sobre tendencias sobre salarios en el mundo.[218]

Afortunadamente, y en contra de las tesis negacionistas que a la postre sólo contribuyen a que la renta y la riqueza se concentren cada vez más en los mismos bolsillos, en todo el mundo se multiplica la preocupación por combatir la desigualdad. Lógicamente, no hay ni mucho menos unanimidad entre los economistas a la hora de proponer medidas que pudieran frenarla; y mucho menos cuando todavía hay quienes defienden que es un fenómeno positivo que no conviene desalentar, o bien que tan sólo basta con que las cosas sigan el mismo curso que hasta ahora para que se vaya reduciendo progresivamente. Pero quizá podrían señalarse algunos principios que, a la vista de sus causas, me parece que deberían seguirse si de verdad se quiere reducir la desigualdad. En primer lugar, hay que atajarla allí donde en mayor medida se produce, que es en los mercados de trabajo, como dice la Organización Internacional del Trabajo en el último informe antes mencionado, incidiendo en aumentar el salario mínimo y reforzar la negociación colectiva; y, sobre todo, en favorecer que la parte más débil de

la relación laboral disponga de suficientes instituciones y normas de protección y contrapeso, tal y como ocurría en las etapas en las que la economía mundial ha registrado, tal y como hemos visto anteriormente, mayores tasas de actividad, inversión productiva, empleo, igualdad y bienestar. En segundo lugar, hay que combatir todas las expresiones de discriminación de género, porque todos los estudios indican que está en la base de una mayor brecha salarial que alimenta la desigualdad en general. Y, finalmente, hay que reforzar la equidad de las políticas económicas, que en los últimos decenios se vienen utilizando con cada vez menos consideración de sus efectos distributivos.

En cualquier caso, no se puede olvidar que si se incrementa la desigualdad en nuestras economías y sociedades es porque unos grupos sociales o individuos tienen más poder de negociación y decisión que otros, y así logran que las políticas que se aplican sean las que satisfacen mejor sus intereses. Por tanto, parece obvio que el primer paso para empezar a reducir la desigualdad es garantizar que las decisiones económicas estén también sometidas a las reglas de la democracia.

50

¿Hay un solo pensamiento económico válido y es cierto que en economía no hay alternativas?

Como hemos podido comprobar en las páginas anteriores, hoy día hay un pensamiento económico dominante que impregna profundamente no sólo la política económica, sino incluso, de tanto repetirse, las ideas que la gente común y corriente tiene sobre por qué se producen y cómo se pueden resolver los problemas económicos.

Con más o menos matices, predomina la defensa a ultranza de los mercados y del interés privado, la moderación salarial, el rechazo a las políticas redistributivas (que implica rebajas impositivas y menor gasto público social), la tendencia a privatizar al máximo los servicios públicos y la idea, en fin, de que los automatismos son suficientes para que la economía funcione.

Se trata de un abanico de ideas neoliberales muy antiguas y que, desde hace muchos años, han ido desarrollándose siguiendo todo tipo de análisis por economistas eminentes. Son ideas con una gran tradición, y se enseñan prácticamente en todas las facultades del mundo. Se puede estar de acuerdo o no con ellas, pero no se puede decir que carezcan de solidez o que sean flor de un día en la literatura económica. Incluso las más criticadas, por ser irrealistas (como algunas de las que hemos comentado en este libro), suelen estar elaboradas con gran brillantez intelectual y a partir de desarrollos analíticos muy sofisticados.

Nada de eso se puede negar al pensamiento económico neoliberal hoy día dominante, pero sí la idea de que sea la única fuente para dar solución a los problemas económicos o que sus propuestas no tengan alternativa.

Las ideas neoliberales que dominan en los últimos treinta o cuarenta años no han sido las que han gozado siempre de más apoyo ni son las únicas defendidas por economistas de todo el mundo. Ni siquiera son homogéneas, e incluso instituciones que abrazan el pensamiento mayoritario, como el Sveriges Riksbank (el banco central sueco), han concedido honores y premios a quienes lo critican y defienden todo lo contrario.

La idea de que el análisis y la política económica neoliberales no tienen alternativa es una trampa intelectual que inicialmente puso en marcha Margaret Thatcher como una fórmula retórica que le permitía justificar constantemente el programa privatizador de su revolución conservadora. Tan característica de ella fue la expresión, que una de sus biografías más conocidas, la escrita por la periodista Claire Berlinski, lleva por título «No hay alternativa: por qué Margaret Thatcher es importante».[219]

Pero decir que no hay alternativa a un determinado modo de analizar la economía y, por tanto, de resolver los problemas económicos, no sólo es contrario a la razón y a la lógica, sino a la evidencia más elemental de lo que ocurre a nuestro alrededor.

El análisis de la economía ha sido siempre muy diverso, dependiendo del mayor o menor realce que se le haya querido dar a los diferentes elementos de la vida económica a la hora de analizarla. Ya en la Grecia clásica se podían apreciar diferentes enfoques desde que Jenofonte utilizó por primera vez el término de economía con el significado que conocemos, vinculado a la administración de la casa. Platón hizo referencia a la división del trabajo y a los problemas que planteaba la existencia de necesidades ilimitadas frente a recursos que siempre serían escasos. Y Aristóteles fue quien llevó más lejos las reflexiones sobre cuestiones económicas analizando ya el dinero y la naturaleza del valor de las cosas que los seres humanos necesitamos, así como distinguiendo entre la economía que tiene que ver con la administración de lo doméstico y la relativa a la circulación de los bienes.

Los grandes economistas clásicos mantuvieron posiciones teóricas y defendieron medidas políticas también muy distintas y, a veces, hasta claramente antagónicas. Adam Smith puso las bases de la economía moderna mediante el análisis de los mercados entonces incipientes, de la división del trabajo en el capitalismo o del papel que a su juicio debía tener el Estado para dejar hacer a esa «mano invisible» que, en su opinión, conducía la economía al equilibrio a partir del interés individual. Pero, tras él, otros economistas como Malthus, Ricardo, Mill o Marx desarrollaron los postulados iniciales de Smith, profundizando en ellos o modificándolos. Y casi siempre lo hicieron con posiciones teóricas enfrentadas e intereses políticos encontrados, siendo plenamente conscientes de que sus respectivas propuestas económicas favorecían más a unas clases sociales que a otras, y sin ocultarlo. Malthus y Ricardo protagonizaron duras polémicas (aunque manteniendo, sin embargo, una profunda y duradera amistad) sobre los beneficios que recibían los terratenientes o los trabajadores industriales de las leyes de granos o de determinados impuestos, y es conocida la posición de Marx a favor de las clases trabajadoras. Por eso, todos ellos utilizaban la expresión «economía política», porque eran conscientes de que los problemas económicos que analizaban no podían entenderse sin tener en cuenta todo el entramado político, legal y social que rodea la economía y en el que se plantean y resuelven los conflictos sociales.

A finales del siglo XIX, casi al mismo tiempo y desde tres puntos geográficamente distantes, se puso en marcha la llamada revolución marginalista, con Stanley Jevons, en Inglaterra, Carl Menger, en Austria, y Léon Walras, en Suiza, que culminó con la llamada economía neoclásica. Se dio entonces la vuelta no sólo a los postulados de la economía clásica, sino a su modo de analizar la economía, pero tampoco dejó de haber enfoques alternativos, incluso dentro de la propia ortodoxia neoclásica o desde las posiciones más críticas mantenidas por los primeros economistas institucionalistas o por los que continuaron, a través de diferentes ramas, la economía de Ricardo o Marx, principalmente.

Después de la segunda guerra mundial hubo un largo período de predominio keynesiano, pero con desarrollos también bastante diversos que fueron dando lugar a ramas del pensamiento claramente diferenciadas, no

sólo en sus postulados teóricos, sino en las propuestas de política económica, al proyectar los postulados keynesianos originales sobre la teoría del comercio internacional y del desarrollo, el análisis de las finanzas, las nuevas realidades de economías con desempleo e inflación que Keynes no había contemplado, la explicación del crecimiento a largo plazo de las economías, la gestión de la coyuntura económica o los comportamientos individuales de consumidores y empresas que Keynes apenas sí había considerado, entre otras muchas áreas.

La crisis de las décadas de 1970 y 1980 no sólo puso en cuestión la viabilidad del aparato productivo de los años gloriosos del capitalismo de posguerra, como ya comentamos, sino también al análisis teórico keynesiano, y eso permitió que se hicieran fuertes las corrientes liberales, las cuales no habían desaparecido, sino que se habían dedicado, en el ostracismo y con el incansable Milton Friedman y su escuela de Chicago a la cabeza, a ir poniendo al día los viejos principios de la economía neoclásica.

El planeamiento deflacionista y privatizador de Friedman y sus seguidores suponía una reedición del liberalismo decimonónico aunque con un mayor énfasis en las políticas monetarias y sin renunciar en realidad a la intervención del Estado. Con Reagan se registró un déficit público gigantesco, y en los años en que han predominado las políticas neoliberales volvieron a alcanzarse —como en la anterior etapa liberal que terminó con la crisis de 1929— los mayores niveles de deuda de la historia. Por esta razón, algunos economistas críticos califican las políticas de estos últimos decenios como liberalismo falso o keynesianismo reaccionario, porque, en realidad, sólo han reducido el gasto público social, pero no el dedicado a las grandes empresas, a los bancos o a reforzar el armamentismo.

Bajo la cobertura teórica del neoliberalismo convertido en hegemónico en el pensamiento económico que se difunde desde las universidades, en la política y en todo tipo de instituciones, se han multiplicado las privatizaciones, se ha generalizado la moderación salarial, se han limitado derechos sociales y laborales y se han cambiado las normas legales para facilitar la mayor libertad de movimientos posible a los capitales y las grandes empresas, y, como sabemos, todo ello ha dado lugar a la mayor

concentración de la riqueza de los últimos cien años y a un extraordinario incremento de la desigualdad. Tanto es así, que hasta economistas del Fondo Monetario Internacional lo han reconocido explícitamente: Jonathan D. Ostry, Prakash Loungani y Davide Furceri afirman que el beneficio de las políticas neoliberales en términos de crecimiento son difíciles de establecer si se examina un conjunto amplio de países y que sus costes en términos del aumento de la desigualdad son importantes.[220]

Pero, a pesar del gran predominio de la economía neoliberal en los últimos años, o incluso a la apariencia de que existe un único pensamiento en materia económica, lo cierto es que en las aulas o en el ágora política se desenvuelven economistas que defienden enfoques y orientaciones diferentes de política económica; y muchos de estos economistas críticos tienen un enorme prestigio y reconocimiento, siendo algunos de ellos ganadores del premio Nobel de Economía, como Amartya Sen, Paul Krugman, Joseph Stiglitz o Elinor Ostrom. Así, paralelamente a esa hegemonía económica neoliberal, en los últimos años se han consolidado otras corrientes de pensamiento con aportaciones muy sugerentes que han producido una literatura amplísima y que van ganando una influencia creciente, entre otras razones, por el gran fiasco que ha tenido una gran parte de la teoría económica dominante a raíz de una crisis tan profunda como la que hemos vivido y que se decía que era imposible que llegara a producirse. Entre las más relevantes se pueden distinguir las siguientes.

El neokeynesianismo es una corriente ortodoxa, pero con planteamientos más abiertos que el neoliberalismo dominante, porque principalmente pone en cuestión la existencia de ajustes automáticos en la economía. Dentro de esta corriente se podría situar a economistas bien conocidos en las facultades de economía, a pesar de no formar parte de la gran corriente mayoritaria, y con enfoques a su vez bastante diferentes entre ellos: desde algunos ya clásicos y desaparecidos, como John Hicks, Franco Modigliani o Paul Samuelson, Robert Solow, David Romer, Edmund Phelps, Ben Bernanke, Robert Mundell o los últimamente muy críticos Paul Krugman y Joseph E. Stiglitz.

La corriente poskeynesiana no representa exactamente un puro continuismo reformista del keynesianismo, como la neokeynesiana, sino que ha introducido en el análisis económico aspectos bastante más novedosos y avanzados, como la distribución de la renta, las relaciones internacionales y el papel de las finanzas y las instituciones en general. En ella se podrían incluir a grandes figuras del pensamiento económico ya desaparecidas como Piero Sraffa, Michał Kalecki, Joan Robinson, Hyman P. Minsky, Luigi Pasinetti, Roy Harrod o Nicholas Kaldor; o incluso a John K. Galbraith y Herbert A. Simon. Entre los poskeynesianos más actuales quizá se puede destacar a Dean Baker, Mark Weisbrot, Eileen Appelbaum y otros economistas de centros estadounidenses como el Levy Economics Institute (del Bard College) o el Center for Economic and Policy Research, como Marc Lavoie, Steve Keen, James Galbraith, Dani Rodrik, entre muchos otros que sería largo mencionar aquí.

Otro enfoque económico es el institucionalismo, el cual engloba diversas corrientes que tienen en común la idea de que el análisis económico no puede basarse en la conducta individual, sino en las normas, la cultura y las instituciones en las que se desenvuelven los grupos sociales, lo que les lleva a incorporar en el análisis económico el poder, la política o las normas legales como partes inseparables de la vida económica. Curiosamente, entre las aportaciones más importantes de estas corrientes cabe destacar la de la politóloga estadounidense Elinor Ostrom (1933-2012), que fue la primera mujer que obtuvo el premio Nobel de Economía, en 2009, por sus estudios fundamentales sobre el uso de los recursos comunes y no privados a lo largo de la historia económica. Sus importantes investigaciones han permitido poner en cuestión buena parte de las tesis ortodoxas sobre la superioridad de los mercados a la hora de usar con eficiencia los recursos escasos.

La economía ecológica supone un cambio de paradigma esencial en el pensamiento económico, puesto que, en lugar de analizar la economía en términos puramente monetarios, incorpora su base física y contempla la vida económica como un proceso que no sólo consume o gasta recursos aislados sino ecosistemas en su conjunto (especies animales, recursos naturales, medio ambiente, energía. Los revolucionarios estudios de

Nicholas Georgescu-Roegen (que mencionamos en el capítulo 35), o los análisis de Herman Daly y Serge Latouche, o los de Joan Martínez Alier y José Manuel Naredo, en España, han permitido que la economía comience a contemplar un elemento que sorprendentemente no había tenido cabida hasta hace poco en su núcleo teórico: la realidad física y los flujos de energía gracias a los cuales se desenvuelve la vida económica y que condicionan totalmente su naturaleza y dinámica.

La economía feminista es una de las nuevas corrientes económicas que están generando aportaciones más ricas y variadas. En su seno se desenvuelven diversas subcorrientes de inspiración neoclásica, marxista, ricardiana o keynesiana, pero todas ellas tienen en común situar en el centro del análisis económico la diferente situación que mujeres y hombres tienen en la vida económica. Su aportación general más valiosa posiblemente sea la de desplazar doblemente el interés del análisis económico: desde los procesos de generación del valor hacia los que permiten sostener la vida de las personas, y desde la órbita de lo exclusivamente monetario hacia la esfera en donde realmente se desenvuelven la vida y el cuidado de los seres humanos.

La economía marxista sigue centrada en el análisis del desarrollo capitalista, y, además de tratar de poner al día la obra primitiva de Marx, ha derivado más o menos paralelamente hacia otras corrientes, tales como: la economía de la regulación; la de la dependencia, que ha analizado los procesos que generan las asimetrías entre el centro y la periferia; o la del desarrollo, que analiza, sobre todo, las causas del atraso y la pobreza a escala internacional.

A estas corrientes se podrían añadir otros enfoques más singulares, o entrelazados con las anteriores, como la economía basada en la teoría de la complejidad, que aplica conceptos y modelos de la física y la teoría del caos al estudio de la actividad económica; la economía psicológica o del comportamiento que, aunque gira en torno al modelo neoclásico incorporan presupuestos de racionalidad limitada que permiten realizar análisis mucho más realistas del comportamiento económico de los seres humanos; o la evolucionista, que contempla la economía como un sistema en evolución, a la manera de lo que ocurre en la vida natural. Y no podemos olvidar otros

nuevos enfoques teóricos y de intervención política, como, por ejemplo: la economía del bien común; la llamada economía circular, que busca nuevos criterios de eficiencia y procesos de utilización, reciclaje y conservación de los recursos; así como las corrientes que están realizando enfoques muy novedosos del papel del dinero y las finanzas en la economía, entre otras.

No puede decirse, en definitiva, que sólo haya una única visión de los hechos económicos o que «no hay alternativas» a la política económica de inspiración neoliberal. Como hemos ido viendo, estas diversas corrientes han aportado y aportan muchos enfoques, investigaciones y propuestas de diferente tipo al pensamiento y a la organización de la economía. Y en todos los países aumenta el número de centros de investigación, fundaciones, institutos u organizaciones y movimientos cívicos o de inspiración académica que promueven nuevos modos de pensar la economía y de poner en marcha las relaciones económicas para tratar de solucionar problemas que las políticas convencionales no terminan de resolver.

Otra cosa es que las propuestas y alternativas que nacen de estas diferentes corrientes de pensamiento no se traduzcan en toda la medida en que podrían traducirse en políticas concretas de los gobiernos; o que ni siquiera se socialicen y que todavía se desenvuelvan en círculos de pensamiento y debate reducidos, que no lleguen a la opinión pública o, lo que es peor, que ésta considere que cualquier pensamiento económico diferente al saber convencional dominante y, por supuesto, cualquier otra política económica alternativa a las que se vienen aplicando son aberraciones, utopías irrealizables o incluso peligros que hay que combatir. Pero todo esto no significa que no haya alternativas, sino que se invisibilizan porque la economía, como hemos visto, no es un saber neutro, sino un elemento que interviene de forma decisiva prácticamente en todo tipo de conflictos sociales.

Se extiende la idea de que no hay alternativas, pero la verdad es que no se desea que se pongan en marcha, y para ello se empieza por hacer creer que no existen, silenciándolas o, incluso mucho mejor, haciendo que desaparezcan. Esto último se ha conseguido en los propios centros donde supuestamente se enseña economía, y en los que, en realidad, prácticamente ha desaparecido cualquier mención a los economistas de las corrientes no

ortodoxas que analizan la realidad económica desde enfoques críticos respecto a las tesis dominantes. Esta estrategia empezó ya en los años sesenta del siglo XX, en la prestigiosa Universidad de Harvard, de la cual se expulsó a los economistas que entonces lideraban una corriente de economía radical muy crítica con los enfoques dominantes.[221]

No es cierto, pues, que sólo haya un único análisis o pensamiento económico y que, como decía Thatcher, «no hay alternativas». Las bibliotecas están llenas de análisis diferentes a los más convencionales y de propuestas alternativas, como hemos ido viendo. Sí es cierto, sin embargo, que, por muchas alternativas que existan, la realidad es que resulta prácticamente imposible que se lleven a cabo cuando su aplicación supone una cierta merma de los beneficios o los privilegios de quienes hoy día tienen casi un poder absoluto de decisión. Y he aquí el obstáculo… No es que no haya alternativas (como hemos puesto sobradamente de manifiesto), sino que hay quien no está dispuesto a que se pongan en práctica y puede impedirlo. Pero, por qué ocurre eso es materia de otro libro.

De momento, y para no dejarse engañar por los economistas, lo primero que conviene hacer es ser consciente de que no hay un pensamiento único y, por tanto, buscar y reclamar permanentemente la variedad y el contraste.

Bibliografía

ABEILLE, G., «A l'origine du déficit à 3% du PIB, une invention 100%… française», *La Tribune*, 1 de octubre de 2010.

—, «3% de déficit: "Le chiffre est né sur un coin de table"», *Le Parisien*, 28 de septiembre de 2012.

—, «Déficit public: l'histoire secrète du 3%», *Les Echos*, 3 de octubre de 2014.

AGOSIN, M. R., y D. TUSSIE, «Trade and growth: new dilemmas in trade policy; an overview», cap. 1, en *Trade and growth: new dilemmas in trade policy*, St. Martin's Press, Nueva York, 1993.

AGUIRRE, M. (ed.), *Raíces de los conflictos armados*, Anuario CIP 1995-1996, Centro de Investigación para la Paz, Fundación Hogar del Empleado, Madrid, 1995.

ALLAIS, M., *La crise mondiale d'aujourd'hui: pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*, Clément Juglar, París, 1999. También disponible en: <http://bit.ly/25NjRDF>. [Consulta: 15/09/2016]

ANDRIANOVA, S., P. Demetriades y A. Shortland, «Is government ownership of banks really harmful to growth?», documento de debate, German Institute for Economic Research (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW), n.º 987, Berlín, septiembre de 2010.

ARMSTRONG, Ph., A. GLYN y J. HARRISON, *Capitalism since 1945*, Basil Blackwell, Oxford, 1991.

BACCARO, L., y D. REI, «Institutional determinants of unemployment in OECD countries: does the deregulatory view hold water?», *International Organization*, vol. 61, n.º 3, 2007, pp. 527-569.

BAIROCH, P., *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte & Syros, París 1999 (traducción del inglés, *Economics and world history: mythes and paradoxes*, por Anne Saint-Girons).

BAKER, D., GLYN, A., HOWELL, D. y SCHMITT, J., *Labor market institutions and unemployment: A critical assessment of the cross-country evidence. En Howell, D., Fighting unemployment: The limits for free market orthodoxy*, Oxford University Press, Oxford (Reino Unido), 2005;

BALL, L. Aggregate demand and long-run unemployment. *Brookings Papers on Economic Activity* 2 1999: 189-236.

BARDI, U., *Los límites del crecimiento retomados*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2014.

BATRA, R., *El mito del libre comercio*, Vergara, Buenos Aires, 1994.

BERLINSKI, C., *There is no alternative: why Margaret Thatcher matters*, Basic Books, Nueva York, 2008.

BILLAUDOT, B., y A. GAURON, *Crecimiento y crisis: hacia un nuevo crecimiento*, Siglo XXI de España, Madrid, 1987.

BIVENS, J., «The decline in labor's share of corporate income since 2000 means $535 billion less for workers», Economic Policy Institute (web), Economic Snapshot, 10 de septiembre de 2015.

BLANCHARD, O., «European unemployment: the evolution of facts and ideas», documento de trabajo, National Bureau of Economic Research, n.º 11.750, Cambridge (Massachusetts), 2005.

BLANCHARD, O., y J. WOLFERS, «The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence», *The Economic Journal*, vol. 110, n.º 462, marzo de 2000, pp. 1-33.

BLANCO, J. M., «Rajoy anuncia “una política económica como Dios manda” y una “gestión valiente”», *El Mundo*, 15 de octubre de 2011. Disponible en: <http://bit.ly/2bRaTyY>. [Consulta: 15/09/2016]

BLAU, F. D., M. A. FERBER y A. E. WINKLER, *The economics of women, men and work*, Prentice Hall, Upper Saddle River (Nueva Jersey), 2002.

BLÁZQUEZ, M., R. LLORENTE y J. MORAL, «Minimum wage and youth employment rates, 2000-2008», *Revista de Economía Aplicada*, vol. XIX, n.º 56, 2011.

BLINDER, A., *El Banco central: teoría y práctica*, Antoni Bosch, Barcelona, 1999.

BLINDER, A., y M. ZANDI, «The financial crisis: lessons for the next one», Center on Budget and Policy Priorities (web), 15 de octubre de 2015. Disponible en: <http://bit.ly/1hII8q2>. [Consulta: 15/09/2016]

BLYTH, M., *Austeridad: historia de una idea peligrosa*, Crítica, Barcelona, 2014.

BOWLES, S., D. M. GORDON y T. E. WEISSKOPF, *La economía del despilfarro*, Alianza Editorial, Madrid, 1989.

BRENNAN, J., «Rising corporate concentration, declining trade union power, and the growing income gap», Levy Economics Institute, marzo de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/29AkYEw>. [Consulta: 15/09/2016]

BROYER, S., y C. BRUNNER, «L’évolution récente des parts de marché intra-UE n’a rien à voir avec la compétitivité coûts», Flash Economie, Natixis, n.º 193, abril de 2010.

BUSSIÈRE, M., L. FERRARA y J. MILOVIC, «Explaining the recent slump in investment: the role of expected demand and uncertainty», documento de trabajo, Banco de Francia, n.º 571, 2015.

CABEZA, L., y S. GÓMEZ ANSÓN, «Los procesos de privatización en España: determinantes e implicaciones de la eficiencia empresarial», *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 27-2, 2009.

CABRILLO, F., «Los costes y los beneficios del divorcio», *Libre Mercado (Libertad Digital)*, 18 de diciembre de 2007. Disponible en: <http://bit.ly/2aTlZUg>. [Consulta: 15/09/2016]

CARVALHO, F., «The independence of central banks: a critical assessment of the arguments», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, n.º 2, 1995-1996, pp. 159-175.

CHANG, H.-J., *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Los Libros de la Catarata e Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Madrid, 2004.

CHESNAIS, F., *Las deudas ilegítimas: cuando los bancos meten mano en las políticas públicas*, Clave Intelectual, Madrid, 2012.

CHUDIK, A., K. MOHADDES, M. HASHEM PESARAN y M. RAISSI, «Is there a debt-threshold effect on output growth?», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, n.º 15/197, septiembre de 2015.

COLLISON BLACK, R. D., *et al*. (eds.), *Papers and correspondence of William Stanley Jevons*, Macmillan y Royal Economic Society, Londres, 1972.

DARVAS, Z., y G. WOLFF, «Europe’s social problem and its implications for economic growth», Bruegel, Policy Brief, 31 de marzo de 2014.

DRAGHI, M., «Euro area economic situation and the foundations for growth», Banco Central Europeo, 2013. Disponible en: <http://bit.ly/29i85NT>. [Consulta: 15/09/2016]

DUBE, A., T. WILLIAM y M. REICH, «Minimum wage effects across state borders: estimates using contiguous counties», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 92, n.º 4, noviembre de 2010.

ESTEVE MORA, F., y R. MUÑOZ DE BUSTILLO LLORENTE, «Mitos y falacias populares en el debate acerca de los sistemas de pensiones», *Estudios de Economía Aplicada*, vol.22-2, 2004.

FELIPE, J., y U. KUMAR, «Unit labor costs in the eurozone: the competitiveness debate again», documento de trabajo, Levy Economics Institute, n.º 651, febrero de 2011.

FELLNER, W., *Monetary policies and full employment*, University of California Press, Berkeley, 1946. (Reimp.: Garland Pub., Nueva York, 1983.)

FITOUSSI, J.-P., «Comments on Nickell, Nunziata, Ochel and Quintini», en Aghion, Ph., *et al*. (eds.), *Knowledge, information, and expectations in modern macroeconomics: in honor of Edmund S. Phelps*, Princeton University Press, Princeton, 2003.

FITOUSSI, J.-P., D. JESTAZ, E. PHELPS y G. ZOEGA, «Roots of the recent recoveries: labor reforms or private sector forces?», *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, vol. 31, n.º 1-2000, 2000.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, «Coping with high debt and sluggish growth», World Economic Outlook, FMI, 9 de octubre de 2012.

FRANGAKIS, M., C. HERMANN, J. HUFFSCHMID y K. LÓRÁNT (eds.), *Privatisation against the European social model: a critique of European policies and proposals for alternatives*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009.

FRICK, K., D. GUERTLER y P. A. GLOOR, «Coolhunting for the world's thought leaders», presentado en la conferencia COINs13, Santiago de Chile, 2013. Disponible en: <http://bit.ly/2cfh6IO>. [Consulta: 15/09/2016]

FRIEDMAN, M., *La economía monetarista*, Gedisa, Barcelona, 2010.

FRIEDMAN, M., y R. FRIEDMAN, *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*, Grijalbo, Barcelona, 1980.

FUENTES QUINTANA, E., discurso en TVE, 8 de julio de 1977. Disponible en: <https://youtu.be/Y2tINhRiMqs>. [Consulta: 15/09/2016]

GALBRAITH, J. K., *El dinero. De dónde vino, a dónde fue*. Ediciones Orbis, Barcelona, 1983.

—, *La cultura de la satisfacción: los impuestos, ¿para qué?*: ¿quiénes son los *beneficiarios*?, Ariel, Barcelona, 1992.

—, *La economía del fraude inocente: la verdad de nuestro tiempo*, Crítica, Barcelona, 2004.

GARCÍA, F., «Dos menos uno, dos: quién decide el precio de los alimentos», Boletín ECOS, FUHEM Ecosocial, n.º 35, julio-agosto de 2016.

GEORGESCU-ROEGEN, N., *Ensayos bioeconómicos*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2007.

GONZÁLEZ, I., S. JIMÉNEZ y C. PÉREZ, «Los efectos del salario mínimo sobre el empleo juvenil en España: nueva evidencia con datos de panel», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 27, 2003, pp. 147-168.

HAREL, X., *La grande évasion: le vrai scandale des paradis fiscaux*, Les Liens qui Libérent, París, 2010.

HELPMAN, E., *El misterio del crecimiento económico*, Antoni Bosch, Barcelona, 2007.

HERMANN, C., «The liberalization of European postal markets: the response of firms and impacts on employment and services», *Competition & Change*, vol. 15, n.º 4, noviembre de 2011, pp. 253-273.

HERNÁNDEZ VIGUERAS, J., *El casino que nos gobierna: trampas y juegos financieros a lo claro*, Clave Intelectual, Madrid, 2012.

HERNDON, T., M. ASH y R. POLLIN, «Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, n.º 2, 2014, pp. 257-279.

HIRSHLEIFER, J., y A. GLAZER, *Microeconomía: teoría y aplicaciones*, Prentice Hall Hispanoamericana, México D. F., 1984.

HOLBECQ, A.-J., y Ph. DERUDDER, *La dette publique, une affaire rentable:* à *qui profite le système*?, Éditions Yves Michel, París, 2008.

HOLMBERG, S. y SCHMITT, M., *The Milton Friedman Doctrine Is Wrong. Here's How to Rethink the Corporation*. 9 de junio de 2016. En http://bit.ly/25UDGJ0.

HOOPER, R., D. HUTTON y I. SMITH, «The challenges and opportunities facing UK postal services: an initial response to evidence», Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, Gobierno del Reino Unido, mayo de 2008. Disponible en: <http://bit.ly/29verbq>. [Consulta: 15/09/2016]

HOWELL, D. (ed.), *Fighting Unemployment: the limits of free market orthodoxy*, Oxford University Press, Oxford, 2005.

HOWELL, D., D. BAKER, A. GLYN y J. SCHMITT, «Are protective labor market institutions at the root of unemployment? A critical review of the evidence», *Capitalism and Society*, vol. 2, n.º 1, 2007.

HUSSON, M., «Pourquoi les taux de chômage diffèrent en Europe?», *Revue de l'IRES*, n.º 32, 2000.

—, «Performances d'emploi: macroéconomie et marchés du travail», *Revue de L'IRES*, n.º 58, 2008.

JOHNSON, H. G., *Teoría de la distribución de la renta*, Tecnos, Madrid, 1981.

JÜTTING, J., y J. R DE LAIGLESIA, *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries*, OECD Development Centre, OCDE, París, 2009.

KALDOR, N., *Ensayos sobre política económica*, Tecnos, Madrid, 1971.

KALECKI, M., «Aspectos políticos del pleno empleo», en Hunt, E.

K., y J. G. Schwartz, *Crítica de la teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1977.

KEEN, S., *La economía desenmascarada*, Capitán Swing, Madrid, 2015.

KIATPONGSAN, S., y M. I. NORTON, «How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay», *Perspectives on Psychological Science*, noviembre de 2014, vol. 9, n.º 6, pp. 587-593.

KING, S., «Era of independent central banks is over», *Financial Times*, 10 de enero de 2013. Disponible en: <http://www.ft.com/cms/s/0/a4e41f16-5b1b-11e2-8ccc-00144feab49a.html?siteedition=intl>. [Consulta: 15/09/2016]

KOLE, S. R. y J. H. MULHERIN, «The Government as a shareholder: a case from the United States», *The Journal of Law & Economics*, vol. 40, n.º 1, abril de 1997, pp. 1-22.

KRUEGER, D., K. MITMAN y F. PERRI, «Macroeconomics and household heterogeneity», documento de trabajo, National Bureau of Economic Research, n.º 22.319, 2016.

KUMHOF, M., y J. BENES, «The Chicago Plan revisited», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, n.º 12/202, 2012.

KUS, B., «Financialization and income inequality in OECD countries: 1995-2007», *The Economic and Social Review*, vol. 43, n.º 4, 2012, pp. 477-495.

LAEVEN, L., y F. VALENCIA, «Systemic banking crises database: an update», Fondo Monetario Internacional, n.º 12/163, 2012.

LEBOEUF, M., y B. FAY, «What is behind the weakness in global investment?», documento de debate del personal, Banco de Canadá, n.º 2016-5, febrero de 2016.

LINDERT, P. H., *Growing Public: social expending and economic growth since eighteenth century*, 2 vols., Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts), vol. 1, 2004.

LUCAS, R. E., Jr., *Models of business cycles*, Basil Blackwell, Oxford, 1987.

LUTZ, A., «These 6 corporations control 90% of the media in America», Business Insider (web), 14 de junio de 2012. Disponible en: <http://read.bi/1g44Y8R>. [Consulta: 15/09/2016]

MADDISON, A., «La economía de Occidente y la del resto del mundo en el último milenio», *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Fundación SEPI, Centro de Estudios Constitucionales e Instituto Laureano Figuerola, año XXII, n.º 2, verano de 2004, pp. 259-336.

MALTHUS, R. T., *Ensayo sobre el principio de la población*, Akal, Madrid, 1990.

MANKIW, N. G., *Macroeconomía*, Antoni Bosch, Barcelona, 1997.

—, «Yes, the Wealthy Can Be Deserving», *The New York Times*, 15 de febrero de 2014. En: http://nyti.ms/1dD93iu
MARSHALL, A., *Economía industrial*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1936.
—, O*bras escogidas*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1978.
MARTIN, A., H. KERSLEY y T. GREENHAM, «Inequality and financialisation: a dangerous mix», New Economics Foundation (web), 18 de diciembre de 2014.
MARX, K., *Contribución a la crítica de la economía política*, Alberto Corazón, Madrid, 1970.
—, «Discurso sobre el libre intercambio», en *Miseria de la filosofía*, Siglo XXI, México D. F., 1987.
MAS-COLELL, A., «Las teorías del desempleo en Keynes y en la actualidad», *Información Comercial Española*, n.º 1, 1983.
MAS-COLELL, A., M. D. WHINSTON y J. R. GREEN, *Microeconomic theory*, Oxford University Press, Nueva York, 1995.
MATA, T., «Migrations and Boundary Work: Harvard, Radical Economists, and the Committee on Political Discrimination». *Science in Context* (2009), 22(1), 115-143.
—, The «Enemy Within: Academic Freedom in 1960s and 1970s American Social Sciences», *History of Political Economy* (2010), 42(5): 77-104.
MCCLOSKEY, D., *La retórica de la economía*, Alianza Editorial, Madrid, 1990.
MCLEAY, M., A. RADIA y R. THOMAS, «Money creation in the modern economy», Banco de Inglaterra, *Quarterly Bulletin*, Q1, 2014.
MEADOWS, D., *et al*. [D. Meadows (dir.)], *Los límites del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1972.
MENDONÇA, H. F. de, «La independencia de los bancos centrales y su relación con la inflación», *Revista de la CEPAL*, n.º 87, diciembre de 2005.
MILANOVIC, B., «The two faces of globalization: against globalization as we know it», *World Development*, vol. 31, n.º 4, abril de 2002.
MILL, J. S., *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1996.
MUSGRAVE, R., y P. MUSGRAVE, *Hacienda pública teórica y aplicada*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1986.
NAVARRO, V., y J. TORRES LÓPEZ, *Los amos del mundo: las armas del terrorismo financiero*, Espasa, Barcelona, 2012.
NERSISYAN, Y. S., y L. R. WRAY, «Un excès de dette publique handicape-t-il réellement la croissance?», *Revue de l'OFCE*, 2011/1, n.º 116, 2011.
NORTON, M., y D. ARIELY, «Building a better America: one wealth quintile at a time», *Perspectives on Psychological Science*, vol. 6, n.º 1, enero de 2011.
OCDE, Employment Outlook, OCDE, París, 1998.
—, «Fortalecer la inversión es fundamental para mejorar la calificación B-menos de la economía mundial», nota de prensa, OCDE, París, 2015.
—, Health at a Glance 2013, OCDE, París, 2013.
—, «Income inequality and growth: the role of taxes and transfers», OCDE, Economics Department Policy Notes, n.º 9, París, enero de 2012.
—, «Mejorar la calidad del empleo y reducir las brechas de género son medidas esenciales para resolver la creciente desigualdad, sostiene la OCDE», nota de prensa, OCDE, París, 2015.
—, Panorama de las Administraciones Públicas 2011, resumen en español, OCDE. Disponible en: <https://www.oecd.org/gov/48246048.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]
OGDEN, Ch., *Maggie: an intimate portrait of a woman in power*, Simon & Schuster, Nueva York, 1990.
OIT, Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015: salarios y desigualdad de ingresos, OIT, Ginebra, 2015.

—, World Employment Social Outlook: the changing nature of Jobs, OIT, Ginebra, 2015.
ONU, *Informe sobre la situación social del mundo en 1997*, Organización de las Naciones Unidas, Nueva York, 1997.
ORTIZ, I., y M. CUMMINS, «The age of austerity: a review of public expenditures and adjustment measures in 181 countries», documento de trabajo, Initiative for Policy Dialogue y The South Centre, Nueva York y Ginebra, marzo de 2013.
OSORIO, V. M., «El Corte Inglés: así es el almacén de los Reyes Magos», *Expansión*, 30 de diciembre de 2013.
OSTRY, J. D., LOUNGANI, P. y FURCERI, D., *El neoliberalismo ¿un espejismo*? Fondo Monetario Internacional. Finanzas y Desarrollo, junio de 2016 pp. 38-41.
OXFAM INTERNATIONAL, «Una economía al servicio del 1 %: acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema», Oxfam, 2016. Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1www.oxfam.org>. [Consulta: 15/09/2016]
PALLEY, T., «Role of institutions and policies in creating high the evidence, documento de trabajo, Levy Economics Institute, n.º 336, 2001.
PAPA FRANCISCO, *Exhortación apostólica Evangelii Gaudium del Santo Padre Francisco a los obispos, a los presbíteros y diáconos, a las personas consagradas y a los fieles laicos sobre el anuncio del evangelio en el mundo actual*. Libreria Editrice Vaticana 2013. En http://bit.ly/2ddnzWV.
PATTON, L., «McDonald's $8.25 man and $8.75 million CEO shows pay gap», *Bloomberg*, 12 de diciembre de 2012. Disponible en: <http://bloom.bg/1E8qmnk>. [Consulta: 15/09/2016]
PIKETTY, Th., *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2014.
PNUD, Informe anual 2012-2013: en apoyo del progreso global, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 2013.
—, Informe sobre Desarrollo Humano 2015, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 2015.
—, Reducción de la pobreza. Humanidad dividida: cómo hacer frente a la desigualdad en los países en desarrollo, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 2013.
POSNER, R. A., *Economic analysis of law*, 6.a ed., Aspen Publishers, Nueva York, 2003.
PRASAD, E., K. ROGOFF, S. J. WEI y M. A. KOSE, «Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence», documento ocasional, Fondo Monetario Internacional, n.º 220, Whasington D. C., 2003.
RALLO, J. R., «Reduzcamos los impuestos… y el gasto público», *Vozpópuli*, 23 de mayo 2013. Disponible en: <http://bit.ly/29TjXGY>. [Consulta: 15/09/2016]
REINHART, C. M., y K. S. ROGOFF, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2011.
—, «Growth in a time of debt», *American Economic Review*, vol. 100, n.º 2, mayo de 2010, pp. 573-578.
RIDRUEJO, D., *Casi unas memorias*, Planeta, Barcelona, 1976.
ROBBINS, L., *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, 2.ª ed., Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1980.
ROBINSON, J., *Teoría del desarrollo: aspectos críticos*, Ediciones Martínez Roca, Barcelona, 1973.
RODRIK, D., *La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Bosch, Barcelona, 2012.
RODRIK, D., y T. VAN YPERSELE, «When does international capital mobility require tax coordination?», *Journal of International Economics*, vol. 54, n.º 1, 2001.
SACHS, J. D., «La prueba de la golosina para la economía mundial», *El País*, 15 de febrero de 2016.

SAMUELSON, P. A., «Bush y las actuales tormentas financieras», *El País*, 28 de enero de 2008.
SAMUELSON, P. A., y W. D. NORDAHUS, *Economía*, 18.a ed., McGraw-Hill Interamericana de España, Madrid, 2006.
SASSEN, S., *Contrageografías de la globalización: género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*, Traficantes de sueños, Madrid, 2003.
SAVE THE CHILDREN, «A life free from hunger: tackling child malnutrition», Save the Children, Londres 2012. Disponible en: <http://www.savethechildren.org.uk/resources/onlinelibrary/life-free-hunger-tackling-child-malnutrition>. [Consulta: 15/09/2016]
SCHCLAREK, A., y M. BREI, «Public bank lending in times of crisis», *Journal of Financial Stability*, vol. 9, n.º 4, diciembre de 2013.
SEN, A. K., «Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica», en F. Hahn y M. Hollis, *Filosofía y teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1986.
SHAIKH, A., «Who pays for the "welfare" in the welfare state? A multicountry study», *Social Research*, vol. 70, n.º 2, verano de 2003.
—, «Globalization and the myth of free trade», en *Globalization and the myths of free trade: history, theory, and empirical evidence*, Routledge, Nueva York, 2007.
SHAXSON, N., *Les paradis fiscaux: enquête sur les ravages de la finance néolibérale*, André Versaille Editeur, Bruselas, 2012.
SMITH, A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1979.
SOLCHAGA, C., *El final de la edad dorada*, Taurus, Madrid, 1996.
SOLOW, R., *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza Editorial, Madrid, 1992.
—, «Dumb and dumber in macroeconomics», 2003. Disponible en: <http://textlab.io/download/927882>. [Consulta: 15/09/2016]
SOMMEILLER, E., M. PRICE y E. WAZETER, «Income inequality in the U. S. by state, metropolitan area, and county», informe, Economic Policy Institute, 16 de junio de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/29GYEt1>. [Consulta: 15/09/2016]
STIGLER, G., *El economista como predicador*, 2.a ed., Orbis, Madrid, 1986.
STIGLITZ, J., *Caída libre; el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Taurus, Madrid. 2010.
STIGLITZ, J., A. SEN y J.-P. FITOUSSI, Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social, 2013. Disponible en: <www.ambafrance-es.org/IMG/pdf/Commission_Stiglitz_ES.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]
STOCKHAMMER, E., «Explaining European unemployment: testing the NAIRU hypothesis and a Keynesian approach», *International Review of Applied Economics*, vol. 18, n.º 1, 2004.
—, «Wage moderation does not work: unemployment in Europe», *Review of Radical Political Economics*, vol. 39, n.º 3, 2007.
STOCKHAMMER, E., y E. KLÄR, «Capital accumulation, labour market institutions and unemployment in the medium run», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, n.º 2, 2011; pp. 437-457.
STOCKHAMMER, E., y S. STURN, «The impact of monetary policy on unemployment hysteresis», documento de trabajo, Macroeconomic Policy Institute (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK), n.º 15, 2008.
STORY, L., «A secretive banking elite rules trading in derivatives», *The New York Times*, 11 de diciembre de 2010.
STUART, T., *Despilfarro: el escándalo global de la comida*, Alianza Editorial, Madrid, 2012.
SUMMERS, L., «La ilusión científica en la macroeconomía empírica», *Cuadernos de Economía*, Universidad Nacional de Colombia, n.º 23, 1995.

SZUCHMAN, P., y J. ANDERSON, *El negocio del matrimonio: como aplicar los principios de la economía al amor, el sexo, los hijos y los platos sucios*, Urano, Barcelona, 2011.
TAYLOR, A. M., «The great leveraging», National Bureau of Economic Research, documento de trabajo, n.º 18.290, agosto de 2012. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w18290>. [Consulta: 15/09/2016]
THALER, R., *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*, Deusto, Madrid, 2016.
THE ECONOMIST, «Rewriting history: the nation's income is a constantly moving target», 30 de abril 2016.
—, «The trouble with GDP: gross domestic product (GDP) is increasingly a poor measure of prosperity. It is not even a reliable gauge of production», 16 de abril 2016.
THORPE, S., BIS Transaction data : $9.765 quadrillion in 2015, over $100 quadrillion over 10 years.2015. En: http://bit. ly/2eBGlmA
—, How the US financial system processes at least $15 trillion every day, 2013; en http://bit.ly/2dicnED.
TORRES LÓPEZ, J., *Análisis económico del derecho: panorama doctrinal*, Tecnos, Madrid, 1987.
—, E*conomía política*, Pirámide, Madrid, 2015.
—, «Otro mito liberal sobre los impuestos», artículo, 2013. Disponible en: <http://bit.ly/2bA6DWL>. [Consulta: 15/09/2016]
TORRES LÓPEZ, J., y A. MONTERO SOLER, *La economía del delito y de las penas: un análisis crítico*, Comares, Granada, 1998.
UNI POSTAL Y LOGÍSTICA, «¿Qué ha dado la liberalización postal?: estudio de UNI Postal y Logística sobre la liberalización del sector postal», mayo de 2009. Disponible en: <http://bit.ly/29vTmME>. [Consulta: 15/09/2016]
VERGÉS, J., «Las privatizaciones de empresas públicas en España», documento, Barcelona, 2013. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=2543561>. [Consulta: 15/09/2016]
VICKERS, J., y G. YARROW, «Economic perspectives on privatization», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n.º 2, primavera de 1991.
VITALI, S., J. B. GLATTFELDER y S. BATTISTON, «The network of global corporate control», *PLoS ONE*, vol. 6, n.º 10, 26 de octubre de 2011. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>. [Consulta: 15/09/2016]
WARSH, D., *El conocimiento y la riqueza de las naciones: el enigma del crecimiento económico, su historia y su explicación moderna*, Antoni Bosch, Barcelona, 2008.
WATT, A., «Mario Draghi's economic ideology revealed?», *Social Europe*, 26 de marzo de 2013.
WEISBROT, M., R. RAY, J. JOHNSTON, J. A. CORDERO y J. A. MONTECINO, «IMF supported macroeconomic policies and the world recession: a look at forty-one borrowing countries», Center for Economic and Policy Research, 2009. Disponible en: <http://www.cepr.net/documents/publications/imf-200910.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]
WILKINSON, R., y K. PICKETT, *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Turner, Madrid, 2009.
WILLIAM, D., «Economists' opinions of economists' work», *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 66, n.º 2, 2007.
WONNACOTT, P., y R. J. WONNACOTT, *Economía*, McGraw-Hill, Madrid, 1984.
WRAY, L. R., «Central bank independence: myth and misunderstanding», documento de trabajo, Levy Economics Institute, n.º 791, marzo de 2014.
ZUBIRI, I., «El sistema de pensiones español ante el reto del envejecimiento», *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, n.º extra 1, 2009.

Notas

1. K. Frick, D. Guertler y P. A. Gloor, «Coolhunting for the world’s thought leaders», presentado en la conferencia COINs13, Santiago de Chile, 13 de noviembre de 2013. Disponible en: <http://bit.ly/2cfh6IO>. [Consulta: 15/09/2016]

2. Blanco, «Rajoy anuncia “una política económica como Dios manda” y una “gestión valiente”», *El Mundo*, 15 de octubre de 2011. Disponible en: <http://bit.ly/2bRaTyY>. [Consulta: 15/09/2016]

3. W. L. Davis, «Economists' opinions of economists' work», *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 66, n.º 2, 2007, pp. 267-288.

4. A. Marshall, *Economía industrial*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1936, p. 1.

5. D. N. McCloskey, *La retórica de la economía*, Alianza Editorial, Madrid, 1990. (La economista Deirdre McCloskey fue conocida hasta 1995 como Donald N. McCloskey, nombre con el que se publicó este libro.)

6. J. Robinson, *Teoría del desarrollo: aspectos críticos*, Ediciones Martínez Roca, Barcelona, 1973, p. 27.

7. Collison Black *et al*. (eds.), *Papers and correspondence of William Stanley Jevons*, Macmillan y Royal Economic Society, Londres, 1972, p. 321.

8. L. Robbins, *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, 2.ª ed., Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1980, p. 6.

9. Esta teoría, formulada inicialmente por David Ricardo, viene a decir que un país no se especializará en la producción de todos los bienes que pueda fabricar con menor coste que otros países, sino en aquellos que le proporcionen más ingresos al venderlos, porque le compensará adquirir los más baratos fuera. Imaginemos un país que puede producir vino y telas, ambos productos a menor coste que otro país, que también produce vino. En principio cabría suponer que al primer país le interesará producir los dos productos, pero Ricardo hizo otro planteamiento. Si el primer país gana más dedicando todos sus recursos a producir sólo tela y comprando el vino fuera, diremos que tiene ventaja comparativa en tela y que le conviene especializarse en este producto y comprar el vino fuera.

10. J.K. Galbraith. *La economía del fraude inocente: la verdad de nuestro tiempo*. Crítica, Barcelona 2004.

11. A. Marshall, *Obras escogidas*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1978, p. XLVIII.

12. Véase un análisis detallado de los planteamientos sobre estos temas y la crítica que se les puede hacer en: J. Torres López, *Análisis económico del derecho: panorama doctrinal*, Tecnos, Madrid, 1987; y J. Torres López y A. Montero Soler, *La economía del delito y de las penas: un análisis crítico*, Comares, Granada, 1998.

13. P. Szuchman y J. Anderson, *El negocio del matrimonio: cómo aplicar los principios de la economía al amor, el sexo, los hijos y los platos sucios*, Urano, Barcelona, 2011, pp. 11-12.

14. R. A. Posner, *Economic analysis of law*, 6.ª ed., Aspen Publishers, Nueva York, 2003, p. 146.

15. F. Cabrillo, «Los costes y los beneficios del divorcio», *Libre Mercado (Libertad Digital)*, 18 de diciembre de 2007. Disponible en: <http://bit. ly/2aTlZUg>. [Consulta: 15/09/2016]

16. F. D. Blau, M. A. Ferber y A. E. Winkler, *The economics of women, men and work*, Upper Saddle River (Nueva Jersey), 2002, cap. 3.

17. R. Thaler, *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*. Deusto, Barcelona, 2016.

18. Sen, «Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica», en F. Hahn y M. Hollis, *Filosofía y teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1986, p. 202.

19. A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1979, p. 377

20. L. Robbins, *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, ob. cit., p. 39.

21. P. A. Samuelson y W. D. Nordhaus, *Economía*, 18.ª ed., McGraw-Hill Interamericana de España, Madrid, 2006, p. 4.

22. Oxfam International, «Una economía al servicio del 1 %: acabar con los privilegios y la concentración de poder para frenar la desigualdad extrema», Oxfam, 2016. Disponible en: <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1>. [Consulta: 15/09/2016]

23. Thorpe, S., BIS Transaction data : $9.765 quadrillion in 2015, over $100 quadrillion over 10 years.2015. En: http://bit.ly/2eBGlmA. Y How the US financial system processes at least $15 trillion every day; en http://bit.ly/2dicnED.

24. Save the Children, «A life free from hunger: tackling child malnutrition», Save the Children, Londres, 2012, p. 19. Disponible en: <http://www. savethechildren.org.uk/resources/online-library/life-free-hunger-tacklingchild-malnutrition>. [Consulta: 15/09/2016]

25. T. Stuart, *Despilfarro: el escándalo global de la comida*, Alianza Editorial, Madrid, 2012.

26. Más información sobre el polémico memorándum (y enlaces a otras fuentes con el texto del mismo) en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Informe_ Summers>. [Consulta: 15/09/2016]

27. G. Stigler, *El economista como predicador*, 2.ª ed., Orbis, Madrid, 1986, p. 9.

28. R. Musgrave y P. Musgrave, *Hacienda pública teórica y aplicada*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1986.

29. V. M. Osorio, «El Corte Inglés: así es el almacén de los Reyes Magos», *Expansi*ón, 30 de diciembre de 2013.

30. K. Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, Alberto Corazón, Madrid, 1970, p. 258.

31. J. K. Galbraith, *El dinero. De dónde vino, a dónde fue*, Ediciones Orbis, Barcelona, 1983, p. 13.

32. J. Brennan, «Rising corporate concentration, declining trade union power, and the growing income gap», Levy Economics Institute, marzo de 2016, pp. 29-30. Disponible en: <http://bit.ly/29AkYEw>. [Consulta: 15/09/2016]

33. A. Mas-Colell, M. D. Whinston y J. R. Green, *Microeconomic theory*, Oxford University Press, Nueva York, 1995, pp. 116-118.

34. P. Wonnacott y R. J. Wonnacott, *Economía*, McGraw-Hill, Madrid, 1984, p. 552.

35. J. Hirshleifer y A. Glazer, *Microeconomía: teoría y aplicaciones*, Prentice Hall Hispanoamericana, México D. F., 1984. p. 535.

36. S. Vitali, J. B. Glattfelder y S. Battiston, «The network of global corporate control», *PLoS ONE*, vol. 6, n.º 10, 26 de octubre de 2011. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>. [Consulta: 15/09/2016]

37. F. García, «Dos menos uno, dos: quién decide el precio de los alimentos», Boletín ECOS, FUHEM Ecosocial, n.º 35, julio-agosto de 2016, pp. 3-4.

38. Se pueden encontrar enlaces que prueban la manipulación de estos y otros mercados en «Every market is manipulated… See for yourself», WhasingtonsBlog, 14 de abril de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/1VptjKs>. [Consulta: 15/09/2016]

39. G. Mankiw, «Yes, the Wealthy Can Be Deserving». *The New York Times*, 15 de febrero de 2014. En: http://nyti.ms/1dD93iu

40. Susan Holmberg y Mark Schmitt, *The Milton Friedman Doctrine Is Wrong. Here's How to Rethink the Corporation*. 9 de junio de 2016. En http:// bit.ly/25UDGJ0

41. A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, ob. cit., pp. 309-310.

42. Ibídem, p. 259.

43. OCDE, Panorama de las Administraciones Públicas 2011, resumen en español. Disponible en: <https://www.oecd.org/gov/48246048.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]

44. J. Stiglitz, A. Sen y Fitoussi, Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social, 2013. Disponible en: <www.ambafrance-es.org/IMG/pdf/Commission_Stiglitz_ES.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]

45. *The Economist*, «The trouble with GDP: gross domestic product (GDP) is increasingly a poor measure of prosperity. It is not even a reliable gauge of production», 16 de abril de 2016.

46. *The Economist*, «Rewriting history: the nation's income is a constantly moving target», 30 de abril 2016.

47. J. Stiglitz, *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Taurus, Madrid, 2010, p. 131.

48. La explicación aritmética de ese incremento final en la renta producido por el incremento inicial en la inversión tiene que ver con el concepto de progresión geométrica, que es una sucesión de números en la que cada uno es igual al anterior multiplicado siempre por el mismo número que se llama razón. En el caso del ejemplo, la razón era 0,8, y la progresión geométrica ha sido: 100; 100 × 0,8; (100 × 0,8) × 0,8; (100 × 0,8 × 0,8) × 0,8; y así sucesivamente. La suma de una progresión geométrica es el número inicial (en este caso 100) multiplicado por 1 / (1 – razón), y por eso podríamos saber que, con los datos del ejemplo, la renta final sería 500 euros [100 × 1 / (1 – 0,8)] .

49. J. Brennan, «Rising corporate concentration, declining trade union power, and the growing income gap», Levy Economics Institute, marzo de 2016, p. 9. Disponible en: <http://bit.ly/29AkYEw>. [Consulta: 15/09/2016]

50. W. Fellner, *Monetary policies and full employment*, University of California Press, Berkeley, 1946, p. 44. (Reimp.: Garland Pub., Nueva York, 1983.)

51. J. D. Sachs, «La prueba de la golosina para la economía mundial», *El País*, 15 de febrero de 2016. Carlo Ponzi fue un emigrante italiano que puso en marcha en Estados Unidos, a lo largo de los años veinte del siglo XX, una monumental estafa piramidal que luego sería copiada en multitud de lugares. Fundamentalmente se basaba en recoger depósitos a los que remuneraba con intereses altísimos que no procedían de inversión alguna, sino del dinero de los nuevos depositantes.

52. OCDE, «Fortalecer la inversión es fundamental para mejorar la calificación B-menos de la economía mundial», nota de prensa, OCDE, París, 2015.

53. M. Leboeuf y B. Fay, «What is behind the weakness in global investment?», documento de debate del personal, Banco de Canadá, n.º 2016-5, febrero de 2016.

54. M. Bussière, L. Ferrara y J. Milovic, «Explaining the recent slump in investment: the role of expected demand and uncertainty», documento de trabajo, Banco de Francia, n.º 571, 2015, p. 38.

55. Para hacerse una idea bastante aproximada de lo que representan en euros esos porcentajes puede considerarse que, en 2015, el PIB español fue de un billón de euros, en números redondos.

56. Fondo Monetario Internacional, «Coping with high debt and sluggish growth», World Economic Outlook, FMI, 9 de octubre de 2012.

57. Aunque antes anunciamos que en este libro no vamos a recurrir a demostraciones analíticas que puedan suponer dificultades ni siquiera a los lectores con menor formación económica o algebraica, haremos una excepción para no dejar sin demostrar la afirmación sobre los determinantes de los beneficios, ya que ésta no es asumible de forma intuitiva. La demostración, bastante fácil, es la siguiente:

La identidad macroeconómica elemental nos indica que el producto medido a través de la renta debe ser idéntico al medido a través del gasto (una identidad simplemente refleja aquello que ha de ser igual por definición). Entonces:

> PIB a través de la renta ≡ Retribución del trabajo después de impuestos (RTdT) + Beneficios de las empresas después de impuestos (BEdT) + Impuestos (T)
> PIB a través del gasto ≡ Consumo de los trabajadores (CT) + Consumo de los propietarios de las empresas (Ce) + Inversión + Gasto público (G) + Exportaciones netas (X – M)

Como ambas expresiones son idénticas, resulta que:

> Retribución del trabajo después de impuestos (RTdT) + Beneficios de las empresas después de impuestos (BEdT) + Impuestos (T) ≡ Consumo de los trabajadores (CT) + Consumo de los propietarios de las empresas (Ce) + Inversión (I) + Gasto público (G) + Exportaciones netas (X – M)

Despejando:

> BEdT ≡ [Ch – RTdT] + Ce + I + [G – T] + XM

En donde: [Ch – RTdT] es el saldo (ahorro o endeudamiento) de los trabajadores y [G – T] el saldo (déficit o superávit) del Estado.

Por tanto, cuanto mayor sea [Ch – RTdT] y [G – T], es decir, el endeudamiento de los trabajadores o el déficit del gobierno, mayor será el beneficio de las empresas.

Una vía alternativa parte de otra identidad macroeconómica elemental entre el ahorro y la inversión: (I ≡ A).

Como el ahorro total es la suma del ahorro de los hogares (Sh), de las empresas (Se) y del gobierno (Sg) menos el saldo exterior (X – M), resulta que:

> I ≡ Sh + Se + Sg – (X – M) *(1)*

Puesto que el ahorro de las empresas es el beneficio después de impuestos menos los dividendos (es decir, Se = Bdt – D), podemos sustituir en *(1)* y será:

> I – Sh – Sg + (X – M) + D ≡ BdT

Es decir, los beneficios empresariales son mayores cuanto mayor es el desahorro (Sh y Sg negativos) de los hogares y del gobierno, siempre que el saldo exterior permanezca constante.

58. La fuente de estos datos y las gráficas elaboradas para demostrar lo que se ha dicho pueden verse en J. Torres López, «Otro mito liberal sobre los impuestos», artículo, 2013. Disponible en: <http://bit.ly/2bA6DWL>. [Consulta: 15/09/2016]

59. P. H. Lindert, *Growing Public: social expending and economic growth since the eighteenth century*, 2 vols., Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts), vol. 1, 2004, p. 227.

60. Es evidente que la suma de 100 + 80 + 64 + 51,2… tiene que ser forzosamente mayor que la de 80 + 64 + 51,2… Y por eso decimos que el efecto multiplicador del gasto público es mayor que el de los impuestos.

61. Declaraciones recogidas en diversos medios de comunicación, como, por ejemplo, en *El Mundo*: «Draghi recomienda a países como España bajar impuestos y el gasto público», 6 de junio de 2013. Sin embargo, a principios de 2016, Draghi ya había cambiado de opinión y reclamaba «más gasto público y menos impuestos para crecer». Véase el artículo de Lalo Agustina en *La Vanguardia*: «Mario Draghi pide más gasto público y menos impuestos para crecer», 16 de febrero de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/29urfMY>. [Consulta: 15/09/2016]

62. J. R. Rallo, «Reduzcamos los impuestos… y el gasto público», *Vozpópuli*, 23 de mayo 2013. Disponible en: <http://bit.ly/29TjXGY>. [Consulta: 15/09/2016]

63. I. Ortiz y M. Cummins, «The age of austerity: a review of public expenditures and adjustment measures in 181 countries», documento de trabajo, Initiative for Policy Dialogue y The South Centre, Nueva York y Ginebra, marzo de 2013.

64. A. Blinder y M. Zandi, «The financial crisis: lessons for the next one», Center on Budget and Policy Priorities (web), 15 de octubre de 2015. Disponible en: <http://bit.ly/1hII8q2>. [Consulta: 15/09/2016]

65. Declaraciones en: Rajoy: Tenemos que gastar de acuerdo con lo que ingresamos; en http://bit.ly/2dg6rvD. La fórmula de Merkel para España: gastar menos de lo que se gana; en http://bit.ly/2cQ82Ji.

66. Entrevista para la cadena NBC. Vídeo disponible en: <https://youtu. be/mj2Wk0Crrjs>. [Consulta: 15/09/2016]

67. S. Keen, *La economía desenmascarada*, Capitán Swing, Madrid, 2015, p. 564.

68. Nos referimos al término «billón» europeo, es decir, el de un millón de millones (en Estados Unidos, *billion* equivale a mil millones).

69. J. K. Galbraith, *El dinero*, ob. cit., p. 30.

70. M. McLeay, A. Radia y R. Thomas, «Money creation in the modern economy», Banco de Inglaterra, *Quarterly Bulletin*, Q1, 2014, p. 2.

71. Ibídem, p.2.

72. M. Allais, *La crise mondiale d'aujourd'hui: pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*, Clément Juglar, París, 1999, p. 7. También disponible en: <http://bit.ly/25NjRDF>. [Consulta: 15/09/2016]

73. P. A. Samuelson, «Bush y las actuales tormentas financieras», *El País*, 28 de enero de 2008.

74. M. Allais, *La crise mondiale d'aujourd'hui*, op. cit., p. 13.

75. M. Kumhof y J. Benes, «The Chicago Plan revisited», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, n.º 12/202, 2012.

76. En los cursos de macroeconomía se enseña la relación que hay entre la base monetaria y la cantidad de dinero circulante. Pero esto es algo que no vamos a mencionar aquí, entre otras cosas porque se trata de una relación que está bastante en entredicho hoy día tras la gran crisis financiera que hemos vivido.

77. El objetivo de este libro no es desarrollar debates académicos sobre los temas que trata, sino tan sólo mostrar, como en este caso, la pluralidad de enfoques, o bien poner de relieve que cuestiones que se presentan como verdades indiscutibles por una parte de los economistas son puestas en cuestión por análisis empíricos que realizan otros. Quien pueda tener interés en comprobar que las razones que critican la bondad de la independencia de los bancos centrales son de peso puede consultar la siguiente referencia: H. F. de Mendonça, «La independencia de los bancos centrales y su relación con la inflación», *Revista de la CEPAL*, n.º 87, diciembre de 2005.

78. F. Carvalho, «The independence of central banks: a critical assessment of the arguments», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, n.º 2, 19951996, pp. 159-175.

79. L. R. Wray, «Central bank independence: myth and misunderstanding», documento de trabajo, Levy Economics Institute, n.º 791, marzo de 2014.

80. «Stiglitz against central bank independence», *The Times of India*, 4 de enero de 2013.

81. S. King, «Era of independent central banks is over», *Financial Times*, 10 de enero de 2013. Disponible en: <http://www.ft.com/cms/s/0/a4e41f165b1b-11e2-8ccc-00144feab49a.html?siteedition=intl>. [Consulta: 15/09/2016]

82. En este texto no vamos a utilizar la formulación original de Fisher, algo más complicada, sino la versión más simplificada, la cual permite entender más fácilmente el fondo de la cuestión.

83. M. Friedman, *La economía monetarista*, Gedisa, Barcelona, 2010, p. 16.

84. Citado en A. Blinder, *El Banco central: teoría y práctica*, Antoni Bosch, Barcelona, 1999, p. 28.

85. J. S. Mill, *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1996, p. 547.

86. Según lo define el Instituto Nacional de Estadística, el índice de precios de consumo armonizado (IPCA) es un indicador estadístico cuyo objetivo es proporcionar una medida común de la inflación que permita realizar compa-

87. M. Aguirre (ed.), *Raíces de los conflictos armados*, Anuario CIP 19951996, Centro de Investigación para la Paz, Fundación Hogar del Empleado, Madrid, 1995, p. 33.

88. R. Batra, *El mito del libre comercio*, Vergara, Buenos Aires, 1994, p. 15.

89. P. Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte & Syros, París, 1999, p. 52 (traducción del inglés, *Economics and world history: mythes and paradoxes*, por Anne Saint-Girons).

90. H.-J. Chang, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Los Libros de la Catarata e Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Madrid, 2002, p. 10.

91. Ibídem.

92. D. Rodrik, *La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Bosch, Barcelona, 2012, p. 30.

93. «Les européens, le protectionnisme et le libre-échange», sondeo de opinión, IFOP, junio de 2011. Disponible en: <http://bit.ly/2bPxD2q>. [Consulta: 15/09/2016]

94. L. Laeven y F. Valencia, «Systemic banking crises database: an update», Fondo Monetario Internacional, n.º 12/163, 2012.

95. V. Navarro y J. Torres López, *Los amos del mundo: las armas del terrorismo financiero*, Espasa, Barcelona, 2012.

96. N. Shaxson, *Les paradis fiscaux: enquête sur les ravages de la finance néolibérale*, André Versaille Editeur, Bruselas, 2012, p. 305.

97. Las palabras entrecomilladas forman parte del informe técnico sobre Lehman Brothers, significativamente titulado «Caos al 15/9/2008», que comenta J. Hernández Vigueras en: *El casino que nos gobierna: trampas y juegos financieros a lo claro*, Clave Intelectual, Madrid, 2012, p. 104.

98. Los datos están sacados de X. Harel, *La grande évasion: le vrai scandale des paradis fiscaux*, Les Liens qui Libérent, París, 2010.

99. M. Allais, *La crise mondiale d'aujourd'hui*, op. cit., p. 9.

100. Th. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2015.

101. E. Sommeiller, M. Price y E. Wazeter, «Income inequality in the U. S. by state, metropolitan area, and county», Economic Policy Institute, 16 de junio de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/29GYEt1>. [Consulta: 15/09/2016]

102. «Qué es el apalancamiento y cómo aprovecharlo para nuestras inversiones», Operaciones Binarias (web), 25 de mayo de 2016. Disponible en: <http://bit.ly/2bKwZ7C>. [Consulta: 15/09/2016]

103. D. Rodrik y T. Van Ypersele, «When does international capital mobility require tax coordination?», J*ournal of International Economics*, vol. 54, n.º 1, 2001, p. 57.

104. D. Rodrik y T. Van Ypersele, «When does international capital mobility require tax coordination?», *Journal of International Economics*, vol. 54, n.º 1, 2001, p. 57.

105. L. Laeven y F. Valencia, «Systemic banking crises database: an update», ob. cit.

106. Los asistentes a esas reuniones cuando se informó de ello eran, según *The New York Times*, Thomas J. Benison (de J. P. Morgan Chase & Company), James J. Hill (de Morgan Stanley), Athanassios Diplas (del Deutsche Bank), Paul Hamill (de UBS), Paul Mitrokostas (de Barclays), Andy Hubbard (de Credit Suisse), Oliver Frankel (de Goldman Sachs), Ali Balali (del Bank of America) y Biswarup Chatterjee (de Citigroup). Véase: L. Story, «A secretive banking elite rules trading in derivatives», *The New York Times*, 11 de diciembre de 2010.

107. M. Blyth, *Austeridad: historia de una idea peligrosa*, Crítica, Barcelona, 2014.

108. L. Summers, «La ilusión científica en la macroeconomía empírica», *Cuadernos de Economía*, Universidad Nacional de Colombia, n.º 23, 1995, p. 154.

109. E. Fuentes Quintana, discurso en TVE, 8 de julio de 1977. Disponible en: <https://youtu.be/Y2tINhRiMqs>. [Consulta: 15/09/2016]

110. R. T. Malthus, *Ensayo sobre el principio de la población*, Akal, Madrid, 1990, p. 97.

111. Ibídem, pp. 165-166.

112. La frase está recogida en: D. Ridruejo, *Casi unas memorias*, Planeta, Barcelona, 1976, p. 148.

113. D. Warsh, *El conocimiento y la riqueza de las naciones: el enigma del crecimiento económico, su historia y su explicación moderna*, Antoni Bosch, Barcelona, 2008; E. Helpman, *El misterio del crecimiento económico*, Antoni Bosch, Barcelona, 2007.

114. K. Marx, «Discurso sobre el libre intercambio», en *Miseria de la filosofía*, Siglo XXI, México D. F., 1987, p. 150.

115. R. E. Lucas, Jr., *Models of business cycles*, Basil Blackwell, Oxford, 1987, p. 42.

116. A. M. Taylor, «The great leveraging», National Bureau of Economic Research, documento de trabajo, n.º 18.290, agosto de 2012. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w18290>. [Consulta: 15/09/2016]

117. Discurso de M. Portugal disponible en: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2007/062807s.htm>. [Consulta: 15/09/2016]

118. La cita está tomada de S. Keen, *La economía desenmascarada*, ob. cit., p. 345.

119. M. Weisbrot, R. Ray, J. Johnston, J. A. Cordero y J. A. Montecino, «IMF supported macroeconomic policies and the world recession: a look at forty-one borrowing countries», Center for Economic and Policy Research, 2009. Disponible en: <http://www.cepr.net/documents/publications/imf-2009-10.pdf>. [Consulta: 15/09/2016]

120. R. Solow, «Dumb and dumber in macroeconomics», 2003. Disponible en: <http://textlab.io/download/927882>. [Consulta: 15/09/2016]

121. J. Stiglitz, *Caída libre*, ob cit., p. 131.

122. ONU, *Informe sobre la situación social del mundo en 1997*, Organización de las Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p. 107

123. Citado en B. Billaudot y A. Gauron, *Crecimiento y crisis: hacia un nuevo crecimiento*, Siglo XXI de España, Madrid, 1987, pp. 41-42.

124. J. Jütting y J. R. de Laiglesia, *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries*, OECD Development Centre, OCDE, París, 2009.

125. D. Meadows *et al*. [D. Meadows (dir)], *Los límites del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1972.

126. U. Bardi, *Los límites del crecimiento retomados*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2014.

127. N. Georgescu-Roegen, *Ensayos bioeconómicos*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2007, p. 24.

128. Ibídem, p. 79.

129. Ibídem, p. 80.

130. PNUD, *Informe anual 2012-2013: en apoyo del progreso global*, *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, Nueva York, 2013, p. 4.

131. A. Mas-Colell, «Las teorías del desempleo en Keynes y en la actualidad», *Información Comercial Española*, n.º 1, 1983, p. 67.

132. R. Solow, *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza Editorial, Madrid, 1992, p. 46.

133. M. Kalecki, «Aspectos políticos del pleno empleo», en E. K. Hunt y J. G. Schwartz, *Crítica de la teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1977, p. 405.

134. C. Solchaga, *El final de la edad dorada*, Taurus, Madrid, 1996, p. 183.

135. M. Friedman y R. Friedman, *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*, Grijalbo, Barcelona, 1980, p. 353.

136. N. Kaldor, *Ensayos sobre política económica*, Tecnos, Madrid, 1971, p. 129.

137. N. G. Mankiw, *Macroeconomía*, Antoni Bosch, Barcelona, 1997, p. 199.

138. A. Maddison, «La economía de Occidente y la del resto del mundo en el último milenio», *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Fundación SEPI, Centro de Estudios Constitucionales e Instituto Laureano Figuerola, año XXII, n.º 2, verano de 2004, pp. 259-336.

139. Galbraith, *La cultura de la satisfacción: los impuestos, ¿para qué?: ¿quiénes son los beneficiarios*?, Ariel, Barcelona, 1992, p. 98.

140. H. G. Johnson, *Teoría de la distribución de la renta*, Tecnos, Madrid, 1981, p. 281.

141. Ph. Armstrong, A. Glyn y J. Harrison, *Capitalism since 1945*, Basil Blackwell, Oxford, 1991, p. 308.

142. Citado en S. Bowles, D. M. Gordon y T. E. y Weisskopf, *La economía del despilfarro*, Alianza Editorial, Madrid, 1989, p. 85.

143. D. Howell (ed.), *Fighting unemployment: the limits of free market orthodoxy*, Oxford University Press, Oxford, 2005.

144. L. Baccaro y D. Rei, «Institutional determinants of unemployment in OECD countries: does the deregulatory view hold water?», *International Organization*, vol. 61, n.º 3, 2007, pp. 527-569.

145. E. Stockhammer, «Explaining European unemployment: testing the NAIRU hypothesis and a Keynesian approach», *International Review of Applied Economics*, vol. 18, n.º 1, 2004, pp. 1-26; D. Howell, D. Baker, A. Glyn y J. Schmitt, «Are protective labor market institutions at the root of unemployment? A critical review of the evidence», *Capitalism and Society*, vol. 2, n.º 1, 2007.

146. J.-P. Fitoussi, D. Jestaz, E. Phelps y G. Zoega, «Roots of the recent recoveries: labor reforms or private sector forces?», *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, vol. 31, n.º 1-2000, p. 257, 2000.

147. O. Blanchard y J. Wolfers, «The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence», *The Economic Journal*, vol. 110, n.º 462, marzo de 2000, p. 18.

148. O. Blanchard, «European unemployment: the evolution of facts and ideas», documento de trabajo, National Bureau of Economic Research, n.º 11.750, Cambridge (Massachusetts), 2005, p. 35.

149. Fitoussi, «Comments on Nickell, Nunziata, Ochel and Quintini», en Ph. Aghion *et al*. (eds.), *Knowledge, information, and expectations in modern macroeconomics: in honor of Edmund S. Phelps*, Princeton University Press, Princeton, 2003, p. 434.

150. E. Stockhammer, «Wage moderation does not work: unemployment in Europe», *Review of Radical Political Economics*, vol. 39, n.º 3, 2007.

151. OCDE, Employment Outlook, OCDE, París, 1998.

152. A. Dube, T. William y M. Reich, «Minimum wage effects across state borders: estimates using contiguous counties», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 92, n.º 4, noviembre de 2010, pp. 945-964.

153. «Over 600 economists sign letter in support of $10.10 minimum wage», informe, Economic Policy Institute, 14 de enero de 2014. Disponible en: <http://www.epi.org/minimum-wage-statement/>. [Consulta: 15/09/2016]

154. I. González, S. Jiménez y C. Pérez, «Los efectos del salario mínimo sobre el empleo juvenil en España: nueva evidencia con datos de panel», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 27, 2003, pp. 147-168; M. Blázquez, R. Llorente y J. Moral, «Minimum wage and youth employment rates, 2000-2008», *Revista de Economía Aplicada*, vol. XIX, n.º 56, 2011.

155. M. Husson, «Performances d’emploi: macroéconomie et marchés du travail», *Revue de L’IRES*, n.º 58, 2008.

156. D. Baker, A. Glyn, D. Howell y J. Schmitt, *Labor market institutions and unemployment: A critical assessment of the cross-country evidence*. En D. Howell, *Fighting unemployment: The limits for free market orthodoxy*, Oxford University Press, Oxford, UK 2005; L. Ball, Aggregate demand and long-run unemployment. *Brookings Papers on Economic Activity* 2 1999: 189–236.

157. E. Stockhammer y S. Sturn, «The impact of monetary policy on unemployment hysteresis», documento de trabajo, Macroeconomic Policy Institute (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK), n.º 15, 2008.

158. T. Palley, «Role of institutions and policies in creating high European unemployment: the evidence», documento de trabajo, Levy Economics Institut, n.º 336, 2001, p. 5.

159. E. Stockhammer y E. Klär, «Capital accumulation, labour market institutions and unemployment in the medium run», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, n.º 2, 2011, pp. 437-457.

160. S. Broyer y C. Brunner, «L’évolution récente des parts de marché intra-UE n’a rien à voir avec la compétitivité coûts», Flash Economie, Natixis, n.º 193, abril de 2010.

161. M. Husson, «Pourquoi les taux de chômage diffèrent en Europe?», *Revue de l'IRES*, n.º 32, 2000, p. 47.

162. J. Felipe y U. Kumar, «Unit labor costs in the eurozone: the competitiveness debate again», documento de trabajo, Levy Economics Institute, n.º 651, febrero de 2011.

163. M. Draghi, «Euro area economic situation and the foundations for growth», Banco Central Europeo, 2013. Disponible en: <http://bit.ly/29i85NT>. [Consulta: 15/09/2016]

164. A. Watt, «Mario Draghi’s economic ideology revealed?», *Social Europe*, 26 de marzo de 2013.

165. Reinhart y K. S. Rogoff, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2011; C. M. Reinhart y K. S. Rogoff, «Growth in a time of debt», *American Economic Review*, vol. 100, n.º 2, mayo de 2010, pp. 573-578.

166. T. Herndon, M. Ash y R. Pollin, «Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, n.º 2, 2014, pp. 257-279.

167. Y. S. Nersisyan y L. R. Wray, «Un excès de dette publique handicapet-il réellement la croissance?», *Revue de l'OFCE*, 2011/1, n.º 116, 2011.

168. A. Chudik, K. Mohaddes, M. Hashem Pesaran y M. Raissi, «Is there a debt-threshold effect on output growth?», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional, n.º 15/197, septiembre de 2015.

169. F. Chesnais, *Las deudas ilegítimas: cuando los bancos meten mano en las políticas públicas*», Clave Intelectual, Madrid, 2012.

170. A.-J. Holbecq y Ph. Derudder, *La dette publique, une affaire rentable:* à *qui profite le système*?, Éditions Yves Michel, París, 2008, pp. 75-76.

171. G. Abeille, «3% de déficit: “Le chiffre est né sur un coin de table”», *Le Parisien*, 28 septiembre de 2012.

172. Las frases entrecomilladas de Abeille que vienen a continuación están sacadas de dos textos suyos diferentes: G. Abeille, «A l'origine du déficit à 3% du PIB, une invention 100%… française», *La Tribune*, 1 de octubre de 2010; y «Déficit public: l'histoire secrète du 3%», *Les Echos*, 3 de octubre de 2014.

173. «Conférence de presse de M. François Mitterrand, Président de la République, sur le bilan de l'action gouvernementale (concernant la croissance, la solidarité, les relations extérieures), la situation économique française et internationale, les objectifs du gouvernement (marché intérieur, technologie, justice sociale, épargne, agriculture) ainsi que sur les moyens engagés, Paris, Palais de l'Elysée». Disponible en: <http://bit.ly/29FwuLQ>. [Consulta: 15/09/2016]

174. «Entretien de M. François Mitterrand, Président de la République, accordé à TF1 lors de l'émission "L'enjeu", sur la situation économique, le budget 1984 et la politique économique, Paris, Maison de la Radio, jeudi 15 septembre 1983». Disponible en: <http://bit.ly/29CmBPS>. [Consulta: 15/09/2016]

175. Fue en una conferencia en la que recordaba a Edmund Stoiber: «Recuerdo cómo complaciste al canciller federal Helmut Kohl con tu "*drei Komma null, null, null*" ["tres coma cero, cero, cero"]. Esto lo tuvimos todos nosotros, como ministros del gobierno anterior, muy presente». Disponible en: <http:// bit.ly/29DlkrX>. [Consulta: 15/09/2016]

176. Ch. Schubert, «Wie das Maastricht-Kriterium im Louvre entstand», *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 26, septiembre de 2013.

177. G. Abeille, «Déficit public: l’histoire secrète du 3%», *Les Echos*, 3 de octubre de 2014.

178. Z. Darvas y G. B. Wolff, «Europe’s social problem and its implications for economic growth», Bruegel, Policy Brief, 31 de marzo de 2014.

179. S. R. Kole y J. H. Mulherin, «The Government as a shareholder: a case from the United States», *The Journal of Law & Economics*, vol. 40, n.º 1, abril de 1997, pp. 1-22.

180. A. Schclarek y M. Brei, «Public bank lending in times of crisis», *Journal of Financial Stability*, vol. 9, n.º 4, diciembre de 2013, pp. 820-830.

181. S. Andrianova, P. Demetriades y A. Shortland, «Is government ownership of banks really harmful to growth?», documento de debate, German Institute for Economic Research (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW), n.º 987, Berlín, septiembre de 2010.

182. C. Hermann, «The liberalization of European postal markets: the response of firms and impacts on employment and services», *Competition & Change*, vol. 15, n.º 4, noviembre de 2011, pp. 253-273.

183. R. Hooper, D. Hutton y I. Smith, «The challenges and opportunities facing UK postal services: an initial response to evidence», Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, Gobierno del Reino Unido, mayo de 2008. Disponible en: <http://bit.ly/29verbq>. [Consulta: 15/09/2016]

184. UNI Postal y Logística, «¿Qué ha dado la liberalización postal?: estudio de UNI Postal y Logística sobre la liberalización del sector postal», mayo de 2009. Disponible en: <http://bit.ly/29vTmME>. [Consulta: 15/09/2016]

185. M. Frangakis, C. Hermann, J. Huffschmid y K. Lóránt (eds.), *Privatisation against the European social model: a critique of European policies and proposals for alternatives*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009.

186. L. Cabeza y S. Gómez Ansón, «Los procesos de privatización en España: determinantes e implicaciones de la eficiencia empresarial», *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 27-2, 2009, p. 20.

187. J. Vergés, «Las privatizaciones de empresas públicas en España», documento, Barcelona, 2013, pp. 36 y 38. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=2543561>. [Consulta: 15/09/2016]

188. J. Vickers y G. Yarrow, «Economic perspectives on privatization», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n.º 2, primavera de 1991, p. 130.

189. J. K. Galbraith, *La cultura de la satisfacción*, ob. cit., p. 63.

190. F. Esteve Mora y R. Muñoz de Bustillo Llorente, «Mitos y falacias populares en el debate acerca de los sistemas de pensiones», *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 22-2, 2004, p. 308.

191. I. Zubiri, «El sistema de pensiones español ante el reto del envejecimiento», *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, n.º extra 1, 2009, p. 49.

192. OCDE, Health at a Glance 2013, OCDE, París, 2013.

193. A. Shaikh, «Who pays for the “welfare” in the welfare state? A multicountry study», *Social Research*, vol. 70, n.º 2, verano de 2003, pp. 10-11.

194. Ch. Ogden, *Maggie: an intimate portrait of a woman in power*, Simon & Schuster, Nueva York, 1990.

195. B. Milanovic, «The two faces of globalization: against globalization as we know it», *World Development*, vol. 31, n.º 4, abril de 2002, p. 669.

196. M. R. Agosin y D. Tussie, «Trade and growth: new dilemmas in trade policy; an overview», cap. 1, en *Trade and growth: new dilemmas in trade policy*, St. Martin's Press, Nueva York, 1993, p. 25.

197. A. Shaikh, «Globalization and the of free trade», en *Globalization and the myths of free trade: history, theory, and empirical evidence*, Routledge, Nueva York, 2007, p. 50.

198. OIT, *World Employment Social Outlook: the changing nature of Jobs*, OIT, Ginebra, 2015, p. 30.

199. A. Shaikh, *Globalization and the myths of free trade*, ob.cit., p. 54.

200. PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2015, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 2015, p. 8.

201. E. Prasad, K. Rogoff, S. J. Wei y M. A. Kose, «Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence», documento ocasional, Fondo Monetario Internacional, n.º 220, Whasington D. C., 2003. p. 5.

202. PNUD, *Reducción de la pobreza. Humanidad dividida: cómo hacer frente a la desigualdad en los países en desarrollo*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York, 2013, p. 3.

203. S. Sassen, *Contrageografías de la globalización: género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*, Traficantes de sueños, Madrid, 2003, p. 80.

204. D. Rodrik, *La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial*, ob. cit., p. 20.

205. L. Patton, «McDonald’s $8.25 man and $8.75 million CEO shows pay gap», *Bloomberg*, 12 de diciembre de 2012. Disponible en: <http://bloom. bg/1E8qmnk>. [Consulta: 15/09/2016]

206. J. Bivens, «The decline in labor’s share of corporate income since 2000 means $535 billion less for workers», Economic Policy Institute (web), Economic Snapshot, 10 de septiembre de 2015.

207. PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2015, ob. cit., p. 10.

208. A. Martin, H. Kersley y T. Greenham, «Inequality and financialisation: a dangerous mix», New Economics Foundation (web), 18 de diciembre de 2014.

209. B. Kus, «Financialization and income inequality in OECD countries: 1995-2007», *The Economic and Social Review*, vol. 43, n.º 4, 2012, p. 478.

210. M. I. Norton y D. Ariely, «Building a better America: one wealth quintile at a time», *Perspectives on Psychological Science*, vol. 6, n.º 1, enero de 2011, pp. 9-12.

211. S. Kiatpongsan y M. I. Norton, «How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay», *Perspectives on Psychological Science*, vol. 9, n.º 6, noviembre de 2014, pp. 587-593.

212. A. Lutz, «These 6 corporations control 90% of the media in America», Business Insider (web), 14 de junio de 2012. Disponible en: <http://read. bi/1g44Y8R>. [Consulta: 15/09/2016]

213. OCDE, «Income inequality and growth: the role of taxes and transfers», OCDE, Economics Department Policy Notes, n.º 9, París, enero de 2012.

214. D. Krueger, K. Mitman y F. Perri, «Macroeconomics and household heterogeneity», documento de trabajo, National Bureau of Economic Research, n.º 22.319, 2016.

215. R. Wilkinson y K. Pickett, *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Turner, Madrid, 2009.

216. Papa Francisco, *Exhortación apostólica Evangelii Gaudium del Santo Padre Francisco a los obispos, a los presbíteros y diáconos, a las personas consagradas y a los fieles laicos sobre el anuncio del evangelio en el mundo actual*. Libreria Editrice Vaticana 2013. En http://bit.ly/2ddnzWV

217. OCDE, «Mejorar la calidad del empleo y reducir las brechas de género son medidas esenciales para resolver la creciente desigualdad, sostiene la OCDE», nota de prensa, OCDE, París, 2015.

218. OIT, *Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015: salarios y desigualdad de ingresos*, OIT, Ginebra, 2015.

219. C. Berlinski, *There is no alternative: why Margaret Thatcher matters*, Basic Books, Nueva York, 2008.

220. J. D. Ostry, P. Loungani y D. Furceri. *El neoliberalismo ¿un espejismo*? Fondo Monetario Internacional. Finanzas y Desarrollo, junio de 2016, p. 38.

221. La purga ideológica contra los economistas más críticos de Harvard la ha estudiado diversos autores como T. Mata, «Migrations and Boundary Work: Harvard, Radical Economists, and the Committee on Political Discrimination». *Science in Context* 22(1), 115–143 (2009); y The Enemy Within: Academic Freedom in 1960s and 1970s American Social Sciences." *History of Political Economy* 2010, 42(5): 77-104.

Economía para no dejarse engañar por los economistas
Juan Torres López

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Sylvia Sans, 2016
© de la imagen de la portada, Luis Serrano

© Juan Torres López, 2016

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2016
Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): noviembre de 2016

ISBN: 978-84-234-2653-9 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!